БИРЖИ и БАНКИ
БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
№56 (487) 27 июля 1998 года понедельник

СЕГОДНЯ

СТО ДНЕЙ ОДИНОЧЕСТВА

Выходя на заданную орбиту, космическая ракета освобождается от топливных баков. Осталось там топливо или нет — это уже не важно, ракета вышла на нужную траекторию и далее движется под воздействием инерции и сил притяжения небесных светил. И ресурсов для изменения этой самой траектории у ракеты уже нет. Нечто подобное происходит и во вполне земном конфликте вокруг посольских резиденций в Дроздах. Конфликт этот давно перерос рамки «квартирного вопроса», превратившись в широкомасштабную «холодную войну» между Беларусью и сообществом демократических стран.

Стр. 4

ЭТОТ СТОН У НАС ПЕСНЕЙ ЗОВЕТСЯ?

На прошлой неделе информационные агентства, ссылаясь на официальные источники, сообщили о том, что новый советник Александра Лукашенко — представитель Всемирного банка г-н Нути в своем докладе об экономическом положении Беларуси очень лестно отозвался о бюджетной политике белорусских властей. «БДГ» удалось получить в правительстве полный текст этого документа. В нем действительно есть несколько одобрительных слов о бюджетной политике правительства. Однако основное содержание доклада определяется иной темой. В феврале этого года Всемирный банк дал несколько рекомендаций нашим властям по поводу экономической политики.

Стр. 6

СОБЫТИЕ

МИЛЫЕ БРАНЯТСЯ, НО НЕ ТЕШАТСЯ

Отдел информации «БДГ»

На прошлой неделе белорусский президент отреагировал на одностороннее повышение российским правительством таможенных пошлин на все импортные товары на 3%. Александр Лукашенко назвал этот шаг, предпринятый премьер-министром России Сергеем Кириенко безо всяких консультаций с белорусской стороной, *«недопустимым»* и пригрозил *«соответствующими экономическими мерами»*, которые Минск готов предпринять в ответ.

Находясь в Витебске на фестивале «Славянский базар», Александр Лукашенко в интервью российским журналистам заявил: *«Если центральные власти Российской Федерации устраивают такие взаимоотношения, то это их проблемы. Но не думаю, что от этого выиграет российский бюджет. Нами заключен договор о едином таможенном пространстве, и если страна предпринимает в одностороннем порядке какие-то меры, то она не выиграет. Так делать нельзя, а это делается, наверное, уже в десятый или двадцатый раз. Поэтому мы оставляем за собой право принимать соответствующие экономические меры, право решать: или мы пойдем в этом вопросе вслед за Россией, или оставим все как есть»*.

Президент Лукашенко явно обиделся и даже дал понять, что России от этого будет только хуже, поскольку *«опять товары будут идти через белорусскую границу»*, а российское руководство вновь станет называть взаимовыгодный товарооборот двух стран потоком контрабанды из Беларуси.

К белорусскому президенту присоединился его гость, московский мэр Юрий Лужков, который признал: *«Мы неправильно себя ведем, принимая решения в одностороннем порядке, потому что подписан договор о Таможенном союзе. Это обидно партнерам, и мы их так можем потерять. Это великодержавность, и от нее необходимо отходить»*. Г-н Лужков пообещал, что предложит российскому правительству создать специальный комитет по таможенной политике, который станет регулировать таможенный режим и разрешать спорные вопросы во взаимоотношениях таможенных союзников.

Показательно, что в эмоциональном высказывании белорусского президента, помимо братской заботы о благосостоянии российских граждан и российской казне, прослеживается и собственный меркантильный интерес.

Напомним, что Беларусь находится в Таможенном союзе с Россией с 1995 года. За 1996-1997 годы союз стал более тесным, превратившись из таможенного сначала в Сообщество, а потом и в политический Союз. Абсолютно безоблачным его существование, правда, никогда не было, поскольку то одна, то другая сторона обвиняли друг друга в пренебрежении союзными обязательствами. Последнее решение российского правительства, похоже, может спровоцировать очередной союзный кризис.


Общая таможня — яблоко раздора для «союзников»

Известно, что в кругах российских политиков и экономистов многие считают Беларусь большой черной дырой, через которую на российскую территорию идет поток контрабандных товаров. Известно и то, что наличие Таможенного союза с Россией ежегодно приносит нашей стране изрядные дивиденды. Поступления таможенных пошлин только от легальных товаропотоков составляют 30% бюджетных доходов Беларуси. В России Таможенный союз многие считают скрытой формой субсидирования белорусской экономики. Размер этих субсидий оценивается по-разному, но в любом случае измеряется миллиардами долларов.

Робкие попытки поставить транзитный импорт из Беларуси под российский контроль предпринимались еще Черномырдиным. Новое правительство начало, может быть, не столь заметное, но куда более активное наступление на хитрого таможенного союзника.

Россия еще давно требует от Беларуси полной унификации таможенного законодательства, и главное — единых таможенных пошлин. Еще осенью белорусскому парламенту был предложен проект таможенного кодекса, почти дословно списанный с российского. Из него забыли исключить даже статью о военно-морских кораблях иностранных государств, которые таможенному досмотру не подвергаются. Унификация таможенного законодательства сделала бы транзитный импорт по белорусской территории невыгодным и соответственно лишила бы нашу страну существенной части бюджетных поступлений.

С грехом пополам кодекс был принят. После долгих проволочек его подписал даже президент, и 16 июля документ вступил в силу. Однако до сих пор не принята важнейшая составляющая таможенного кодекса — ставки таможенных пошлин. Москва по-прежнему настаивает, чтобы они в безотлагательном порядке были уравнены с российскими.

Повышение Россией таможенных пошлин на три процента на все импортные товары вполне объяснимо. Как считают в российском правительстве, эта мера позволит в нынешних критических для экономики обстоятельствах увеличить государственные доходы и решит проблемы с наполнением российского бюджета.

Новое правительство РФ уже успело доказать свой прагматизм и отказ от всякого рода политических деклараций. От ГТК России российским таможенникам примерно месяц назад было направлено официальное распоряжение производить досмотр грузов, следующих через белорусскую границу, в соответствии с российским таможенным законодательством.

Россия ввела новые ставки таможенных пошлин, не опасаясь, что это вызовет переориентацию грузов на белорусскую границу. Правительство Кириенко это, похоже, беспокоит куда меньше, чем белорусского президента. Из этого можно сделать один вполне очевидный вывод. Россия намерена либо, наконец-то, добиться от Беларуси унификации таможенных пошлин, либо отказаться де-факто от основополагающих принципов Таможенного союза.

Первый вариант, конечно, более предпочтителен для российского правительства. В этом случае оно не понесет никаких моральных издержек, получив ощутимую материальную выгоду. Отказ от Таможенного союза может нанести некоторый урон политическому имиджу российских властей. Но зато в обмен на незначительные моральные неудобства они получат ежегодный дополнительный доход в несколько миллиардов долларов.

Что касается Беларуси, то она в любом случае остается в проигрыше. Политических дивидендов развал Таможенного союза не принесет. Экономические убытки будут огромными. Поэтому неудивительно, что Александр Лукашенко, ранее сквозь пальцы смотревший на аферы типа «Торгэкспо», вдруг стал так неравнодушен к экономическому благосостоянию восточного соседа.

ПРАВА ЧЕЛОВЕКА

СУПРУГА ОСУЖДЕННОГО КУДИНОВА УПОВАЕТ НА ООН

Отдел информации «БДГ»

Зоя Кудинова, супруга депутата Верховного Совета 13-го созыва Валерия Кудинова, осужденного Борисовским районным судом на 7 лет лишения свободы по статьям 170 и 15, подала жалобу в Комитет по правам человека ООН.

В жалобе содержатся ссылки на многочисленные нарушения, допущенные во время судебного заседания. В частности, заявлено о некорректном применении статей Уголовного кодекса, о явной тенденциозности материалов следствия и т.д. Кроме того, жена белорусского политзаключенного указывает комитету на то, что заключенный был лишен права на свидание, предусмотренного белорусским законодательством.

Зоя Кудинова информирует комитет, что ее супруг является депутатом Верховного Совета 13-го созыва — единственного легитимного законодательного органа в нашей стране. В связи с тем, что на Кудинова как на депутата парламента распространяется принцип депутатской неприкосновенности, его супруга ставит под сомнение правомерность действий белорусских органов правопорядка.

Жалоба, поданная Зоей Кудиновой в Комитет по правам человека ООН, — далеко не первая ее попытка найти управу на белорусские власти с помощью зарубежных посредников. 22 июля г-жа Кудинова встретилась с руководителем консультативно-мониторинговой группы ОБСЕ Хансом Георгом Виком и проинформировала его о сложившейся ситуации.

«ДЕЛО АГРАРИЕВ»

ВАСИЛИЙ СТАРОВОЙТОВ НА СНИСХОЖДЕНИЕ НЕ РАССЧИТЫВАЕТ

Виктор МАРТИНОВИЧ

Как сообщила корреспонденту «БДГ» Татьяна Желобаева, дочь находящегося под стражей экс-председателя ЗАО «Рассвет» Василия Старовойтова, на днях состоялось медицинское освидетельствование ее отца. Врачебная комиссия постановила, что здоровье г-на Старовойтова позволяет не изменять ему меру пресечения на подписку о невыезде.

Однако, как считает сама Татьяна Желобаева, состояние здоровья ее отца близко к критическому. Первые несколько месяцев заключенный пытался поддерживать себя в нормальной форме с помощью ежедневных занятий гимнастикой. Но, как стало известно родным, за последние дни он настолько ослаб, что сил на физические упражнения уже не осталось. Последний раз родственникам удалось встретиться с Василием Старовойтовым 11 июня, накануне дня рождения бывшего председателя. Уже тогда Татьяна Желобаева была поражена тем, как изменился ее отец за полтора месяца пребывания под стражей — он еще больше похудел и осунулся.

В настоящий момент Василий Старовойтов находится в СИЗО КГБ. По словам Татьяны Желобаевой, более бесчеловечного места для помещения под стражу правоохранительные органы найти не могли. Дело в том, что когда здание, в котором сейчас находится СИЗО, еще только проектировалось, в нем предполагалось разместить КПЗ — то есть камеру, в которой заключенный находится менее суток. Впоследствии произошло перепрофилирование КПЗ в СИЗО, но условия содержания заключенных не изменились. В камерах по-прежнему нет воды и туалетов. Кроме того, помещение, в котором ждет суда Василий Старовойтов, чрезвычайно плохо вентилируется. Так что можно себе представить, как чувствует себя Василий Константинович последние дни, когда на улице стоит невыносимая жара. *«Я думаю, они меня живым не отпустят»*,— признался он на последнем свидании.

Тем временем милиция продолжает преследования дочери Старовойтова Татьяны Желобаевой. Мы уже сообщали о состоявшемся над ней судебном процессе и жестоких приговорах, вынесенных ей и ее мужу. Однако на этом история не закончилась. Недавно в квартире Татьяны Желобаевой побывали судебные исполнители, конфисковавшие по решению суда все немногочисленные вещи. Забрали, кстати, всю мебель (кухню, которой ни много ни мало 16 лет, и самодельную «стенку»). Татьяна Желобаева полагает, что эта мера призвана не столько компенсировать ущерб, нанесенный государству «финансовыми преступлениями» семьи, сколько в очередной раз подавить волю супругов. Сейчас на кухне у Татьяны Желобаевой осталась лишь мойка и один навесной шкафчик. *«Спасибо, хоть кастрюли не отобрали»*,— горько шутит она. Стоит ли говорить, что новую мебель безработная Татьяна Желобаева купит очень нескоро.

ТВОРЧЕСКИЕ СОЮЗЫ

БЕЛОРУССКИЕ ПИСАТЕЛИ ХОТЯТ ПОГОВОРИТЬ С ЛУКАШЕНКО

Виктор МАРТИНОВИЧ

23 июля состоялось заседание рады Союза писателей, на котором белорусские мастера словесности решили, наконец-то, выдвинуть свои предложения исполнительной власти.

Союз белорусских писателей можно причислить к разряду организаций, особенно пострадавших от действий нынешней власти. Летом прошлого года на основании того, что здание Дома литератора якобы строилось на государственные деньги, занимаемые писателями помещения были переданы на баланс Управления делами президента. Писатели попытались устроить митинг, но провести его удалось лишь где-то на задворках, так что протеста просто никто не заметил. Поскольку никакого общественного резонанса не последовало, здание у писателей все-таки отобрали.

Субъект хозяйствования под названием «Дом литератора» перестал существовать. За свою прежнюю лояльность сегодня писатели вынуждены расплачиваться, внося высокую арендную плату. (Кстати, здание это построено на членские взносы). Кроме того, в акте передачи здания на баланс Управделами президента есть любопытный пункт, согласно которому в любой момент в случае *«служебной необходимости»* управление может потребовать от писателей *«освободить помещения»* бывшего Дома литератора на неопределенный срок.

Несмотря на то, что Союз писателей фактически находится на самоокупаемости и арендная плата для него — ноша почти непосильная, белорусские писатели до самого последнего времени безропотно переносили финансовые лишения. Однако, как видно, терпение тружеников пера лопнуло.

Новый руководитель союза Владимир Некляев выступил с инициативой организации встречи с президентом и сумел-таки добиться своего. Встреча Александра Лукашенко с руководством Союза писателей состоится 5 августа. На недавнем заседании рады были приняты предложения в адрес главы исполнительной власти, которые призваны поднять престиж писательского труда в нашей стране. Основной темой беседы писателей с президентом, как ожидается, станет необходимость оказания государственной помощи творческому объединению.

МАКС КУНЯВСКИЙ



21 июля от нас ушел Макс Кунявский — замечательный человек, талантливый экономист и организатор, президент Белорусского союза предпринимателей и арендаторов.

Читатели нашей газеты не раз могли убедиться в том, насколько глубоки познания Макса Самуиловича в современной экономической науке, насколько точны данные им прогнозы, какая незаурядная личность стоит за злободневными и принципиальными комментариями на тему нынешней экономической ситуации в стране.

Нам будет очень не хватать его — одного из немногих, кто до последнего дня вопреки печальным белорусским реалиям верил в то, что люди в нашей стране станут хозяевами собственной судьбы, что раскрепощенный человек своими руками создаст себе достойное будущее.

Редакция «Белорусской деловой газеты»

Страховая компания "Вест АСКО", Народный пенсионный фонд "ВЕСТ"

глубоко скорбят по поводу тяжелой утраты своего Учителя и Друга, Президента Белорусского Союза предпринимателей и арендаторов

КУНЯВСКОГО Макса Самуиловича

и выражают искреннее соболезнование его родным и близким. Он был очень нужным нам всем, и простите нас, что не смогли уберечь дорогого нам всем человека.

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА:

ПРОИСШЕСТВИЯ

ВЫСТРЕЛЫ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА


ФОТО: IREX/PROMEDIA

Отдел информации «БДГ»

23 июля около 13.30 в тихом минском районе по ул. Кропоткина раздались выстрелы. Стреляли возле ресторана «Вярба». Очевидцы рассказывали, что в результате милицейской операции были задержаны посетители ресторана. Однако персонал «Вярбы» после того, как инцидент был исчерпан, эту информацию не подтвердил. Интересно, что в милиции также с неохотой отвечали на вопросы корреспондентов «БДГ» — и это несмотря на то, что, судя по всему, операция была проведена успешно.


ФОТО: IREX/PROMEDIA

Когда корреспонденты «БДГ» оказались на месте происшествия, стрельбы уже не было. Жители окрестных домов рассказали, что слышали несколько одиночных выстрелов. Поскольку на площадке возле ресторана не было видно ни раненых, ни пятен крови, можно предположить, что выстрелы являлись предупредительными.

Поначалу вокруг места происшествия собралась довольно густая толпа. Оцепление с самого начала выставлено не было. И первые полчаса после выстрелов любопытствующие граждане могли находиться в непосредственной близости от задержанных. Сотрудник милиции в маске и в штатском рассказал, что возле «Вярбы» были задержаны *«лидеры преступных группировок»*, пояснив: *«Они тут сидели, делили нашу страну»*.

Правда, несколько позже милиционеры стали менее разговорчивыми. Примерно в это же время они начали оттеснять любопытных. Причем один из них предложил корреспондентам «БДГ» отойти на более безопасное расстояние, сказав, что у задержанных обнаружены взрывчатые вещества. Действительно, приблизительно через час после того, как начался инцидент, к месту происшествия подъехала машина с надписью «Пиротехническая». На фотоснимке видна граната, изъятая у одного из задержанных.


ФОТО: IREX/PROMEDIA

Примерно через час после происшествия возле «Вярбы» остались лишь милиционеры в черно-желтой форме, вооруженные автоматами; несколько человек в штатском, которые, судя по всему, снимали показания; и, конечно же, задержанные. Их было около десяти человек. Трое стояли на коленях возле машины, еще несколько лежали лицом вниз на траве. Как сообщили вечером того же дня в УВД Мингорисполкома, задержанных было десять человек. Однако более подробную информацию в управлении сообщить отказались.

Когда все следственные действия уже были предприняты и машины с милицией и задержанными уехали, корреспонденты «БДГ» попытались узнать подробности инцидента у сотрудников «Вярбы». Если бы журналисты сами не присутствовали на месте происшествия и если бы не были сделаны фотоснимки, после разговора с официантами и охраной ресторана можно было бы подумать, что ничего и не произошло. Хладнокровие официанток поражало. Сразу после отъезда милиции они заявили корреспондентам «БДГ», что с утра работали как обычно и ничего особенного не заметили. На вопрос *«А что за люди лежали здесь лицом на траве?»* они ответили: *«Ну, наверное, кто-то выпил лишнее».* — *«А почему рядом с ними стояли милиционеры с автоматами?»* — *«Наверное, кино снимали»*.

Самое интересное, что после столь, казалось бы, успешно проведенной операции милиция не пыталась рекламировать ее результаты. Дежурный по МВД отказался комментировать инцидент, сказав, что о нем больше известно в УВД Мингорисполкома. В УВД же сказали лишь, что задержанных было *«около десятка»* и переадресовали корреспондентов в Центральный РОВД, куда арестованные были доставлены. 24 июля руководитель Центрального отделения милиции сообщил, что к ним поступило всего шесть задержанных. Он не сказал, гражданами каких государств они являются, сообщив лишь, что это люди разных национальностей. Возможно, нам удастся получить более полную информацию об инциденте в ближайшее время.

КОММЕНТАРИЙ

СТО ДНЕЙ ОДИНОЧЕСТВА

Юрий ДРАКОХРУСТ

Выходя на заданную орбиту, космическая ракета освобождается от топливных баков. Осталось там топливо или нет — это уже не важно, ракета вышла на нужную траекторию и далее движется под воздействием инерции и сил притяжения небесных светил. И ресурсов для изменения этой самой траектории у ракеты уже нет.

Нечто подобное происходит и во вполне земном конфликте вокруг посольских резиденций в Дроздах. Конфликт этот давно перерос рамки «квартирного вопроса», превратившись в широкомасштабную «холодную войну» между Беларусью и сообществом демократических стран. Однако его движущие пружины по-прежнему остаются не вполне понятными.

Самым интригующим в конфликте представляется поведение белорусских властей, которые «целенаправленно» ухудшают свое и без того не блестящее положение. Возможно, первотолчком в самом деле были неумеренные аппетиты президентского завхоза, «положившего глаз» на посольские дачи, или же подозрительность самого президента, не желающего, чтобы в окно его спальни подглядывали всякие иностранцы. Однако по мере эскалации конфликта становилось все более понятным, что президентский покой в очищенных от послов Дроздах будет стоить безумно дорого.

Несколько раз открывались возможности если не ослабить противостояние, то хотя бы заморозить его: президент мог не влезать самолично в спор вокруг посольских резиденций; соглашение о том, что посольские особняки оставят в покое, можно было просто не нарушать; наконец, можно было не снести хотя бы ограду вокруг резиденций. Однако было сделано и то, и другое, и третье.

Итог всех этих действий не только чрезвычайно обиден для самолюбия президента. Международная изоляция, ставшая результатом развязанной им «холодной войны», не оставляет белорусскому лидеру никакой свободы маневра. Причем надежды на то, что эта изоляция как-нибудь сама собой «рассосется», совершенно призрачны. Сообщество демократических стран еще в конце 1996 года отказалось признать легитимность Национального собрания и по прошествии двух лет не отступает от этой позиции ни на шаг. В данном случае повод не уступать еще серьезнее: нарушены не внутренние, а международные правила, затронуты престиж государств и безопасность их дипломатических представительств во всем мире.

На первый взгляд, нормальные дипломатические отношения с близкими и дальними соседями представляют значительную ценность для любого государства. Это, кроме всего прочего, важнейший ресурс для проведения внутренней и внешней политики.

Однако складывается впечатление, что этот «топливный бак» ракете «Александр Лукашенко» уже не нужен, она уже вышла на заданную «траекторию». Вопрос заключается лишь в том, какова она — эта траектория?

Многие наблюдатели сходятся на том, что ведет эта дорожка в сторону восточного соседа. В таком общем виде ответ, вероятно, верен. Однако конкретные интерпретации вызывают сомнения. Говорится, например, что таким образом Лукашенко зарабатывает очки для президентских выборов в России. Но, во-первых, выборы все же еще через два года — на такое большое расстояние инерции может и не хватить. Во-вторых, так ли уж белорусский президент улучшает свои электоральные позиции в России подобными действиями?

В политологии существует термин — «электоральное гетто». Он характеризует ситуацию, когда политик или партия имеют принципиально нерасширяемый круг избирателей: большинство не проголосует за них ни при каких обстоятельствах. В частности, этот термин используется для характеристики положения российских коммунистов: по всем расчетам их кандидат выходит во второй тур президентских выборов, а там проигрывает любому.

На самом деле в таком же положении в России находится и потенциальный белорусский кандидат. И скандалом вокруг Дроздов он еще более сужает границы своего «электорального гетто». Правда то, что многие русские испытывают ностальгию об утраченной великой державе. Однако чеченская война показала, что очень немногие из них готовы хоть чем-либо жертвовать для восстановления этого величия, по крайней мере в его традиционном имперском виде. Россияне не захотели приносить жертвы в локальной войне на окраине своей собственной страны. Сомнительно, что у них возникнет желание вступать в глобальную конфронтацию с могучим Западом. И не случайно все главные претенденты на президентский пост в России демонстрируют умение и способность находить с Западом общий язык. Они могут даже лицемерить в этих демонстрациях — важно, что они считают это необходимым для достижения успеха в России.

А белорусский президент сам на себе ставит клейма: «Лукашенко — это конфронтация», «Лукашенко — это «холодная война». Причем в отличие, скажем, от Жириновского, президент Беларуси ставит на себе эти метки не только своей риторикой, но и своими действиями, среди которых скандал вокруг Дроздов — одно из наиболее ярких. Белорусскому «брату», которого «обижают», российский люд может даже посочувствовать, но при выборе президента даже самые простые люди руководствуются другими критериями.

Таким образом, «взятие Дроздов» президентом Беларуси нисколько не увеличивает его шансы попасть в Кремль посредством выборов.

Впрочем, он сам и его команда могут думать иначе. Возможно, подобные надежды возникли у него не без помощи российских «доброжелателей». Некоторые аналитики высказывали предположение, что вообще весь конфликт разгорелся по указанию из Москвы. Впрочем, ничего, кроме общих рассуждений об «извечно имперской сущности» России, в пользу этого варианта не говорит: Россия сначала пыталась неуклюже протестовать, потом столь же неуклюже защищать своего союзника, потом и вовсе махнула на это дело рукой. Дума и Совет Федерации приняли гневные обращения к парламентам всего мира, для которых эти обращения значат не больше, чем дверной скрип. В то же время президент и МИД России (то есть институции, определяющие внешнюю политику страны) хранят молчание. В интервью радио «Свобода» анонимный чиновник российского МИД заявил, что как Лукашенко конфликт устроил, так теперь пусть сам из него и выпутывается.


Он одинок даже в толпе приближенных и телохранителей

Примитивная версия о «руке Москвы» не выдерживает критики еще и потому, что предполагает способность России что-либо приказывать своему своенравному союзнику и добиваться исполнения этих приказов. Предположение это более чем смелое: самое наглядное опровержение этого — дело Шеремета. Однако президент Беларуси вполне мог последовать совету из Москвы, если усмотрел в этом для себя политические выгоды. Какие? Ну, скажем, некий конфедеративный вариант наподобие того, о котором в прошлом номере «БДГ» написал Александр Федута: Беларусь и Россия объединяются в некое подобие Югославии, состоящей из Сербии и Черногории; Ельцин это объединение возглавляет, а его замом по Беларуси становится Лукашенко.

Подобные упражнения в политологическом дизайне — хорошая гимнастика ума, однако к реальной политике отношение они имеют весьма косвенное. В 1995 году, накануне российских президентских выборов, конфедеративные прожекты тоже имели широкое хождение, однако из них ничего не вышло: и Беларусь, и Россия остались «на прежнем месте». На Востоке, где предметом игры являются сами правила игры, сложные межгосударственные конструкции всегда оказываются неустойчивыми, пример чему и СНГ, и Союз Беларуси и России. Трудно принудить всех игроков соблюдать запутанные правила, а тем более — придуманные специально для удовлетворения властных амбиций одного-двух человек.

Так что легальный выигрыш Александра Лукашенко от конфликта с Европой и Америкой спрогнозировать трудно. Трудно представить, чем Кремль мог соблазнить его настолько, чтобы белорусский лидер пошел на беспрецедентный конфликт с Европой и США. Но почему предполагается, что выигрыш от конфликта должен быть обязательно легальным,— то есть находиться в рамках сроков и процедур, предусмотренных конституциями и межгосударственными договорами?

Что мы все о выборах, власть ведь можно получить и иначе.

«Дело Шеремета», серьезно испортившее отношения Лукашенко с Ельциным, отстояло по времени от российских президентских выборов еще дальше, чем «дело Дроздов». Но сейчас небесполезно вспомнить контекст, в котором «дело Шеремета» разгоралось. Летом прошлого года российская оппозиция объявляла, что осенью 1997 года грянет «последний и решительный бой с антинародным режимом». Именно тогда наметился раскол среди олигархов, было учреждено движение генерала Рохлина, начались шахтерские выступления, предстояли выборы в Московскую Думу. И тогда «посадка» корреспондента ОРТ была попыткой Лукашенко «поднести патроны» своим российским единомышленникам, помочь тамошней оппозиции свалить Ельцина. Но «горячая осень 1997 года» не получилась,— точнее, оказалась не столь «горячей», как ожидалось. И президенту Беларуси оказалось просто некому помогать.

Однако нынешним летом признаков наступающей «горячей российской осени» куда больше, чем в прошлом году. Шахтеры от угроз перешли к блокаде железных дорог, олигархи открыто выражают недовольство властью Ельцина и демонстрируют готовность не допустить его избрания президентом в 2000 году. Правда, к радости Кремля, МВФ расщедрился и отвалил два десятка миллиардов долларов на российские реформы. Но, во-первых, неизвестно, хватит ли этих денег, чтобы заткнуть все дыры; а во-вторых, условия предоставления этого кредита могут быть дополнительным кризисообразующим фактором: руководители шести крупнейших нефтяных компаний России уже заявили, что эти условия губительны для страны, и эти «народные стоны», скорее всего, будут услышаны в Думе. Кроме всего прочего, Дума приступила к процедуре импичмента президента, что открывает легальную возможность отстранения его от власти. Процедура эта длительная и сложная, но раньше и до нынешней стадии дело не доходило, ограничиваясь разговорами. А теперь дошло.

Много неблагоприятных для Кремля факторов сошлось накануне предстоящей осени. Правда, верно и то, что оппозиционеры «хоронили» Ельцина каждый год, однако в нынешнем году ситуация представляется действительно серьезной, как никогда.

И случайно ли, что нынешним летом и Лукашенко рискует, как никогда? Дальние последствия его действий для руководимой им страны, судя по всему, его не интересуют — расчет делается на то, что осенью российская власть падет и президент Беларуси «за труды» получит солидный кусок ельцинского наследия. Для этого надо лишь продержаться до осени — пережить сто дней одиночества.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

СТАНИСЛАВ ШУШКЕВИЧ: «У БЕЛАРУСИ ДО СИХ ПОР НЕТ СУВЕРЕНИТЕТА»

Владимир ДОРОХОВ

Накануне 8-й годовщины принятия Декларации о государственном суверенитете Беларуси на вопросы «БДГ» отвечает экс-спикер Верховного Совета Станислав ШУШКЕВИЧ



— Кто впервые предложил принять Декларацию о государственном суверенитете Беларуси?

— Думаю, предложил ЦК КПБ, но представил документ от своего имени Николай Дементей, тогдашний председатель Верховного Совета. Декларация представляла собой, если кто забыл, довольно обширный документ, состоящий из 38 пунктов, по содержанию фактически верноподданнический. В нем действительно декларировался суверенитет страны, но никаких конкретных статей, раскрывающих суть названного суверенитета, не было.

— Как поступил в такой ситуации Верховный Совет?

— Верховный Совет создал специальную комиссию, которая стала работать над текстом декларации. Одну из подкомиссий (по политическому аспекту — по вопросу собственно власти) возглавлял я. Уже точно не помню, сколько статей в старой, дементеевской декларации относилось к этому вопросу,— по-моему статей 20. После нашей работы они трансформировались в 5 статей. Одна из них (кажется, 11-я), содержавшая формулировку о необходимости участия в подготовке нового союзного договора, в штыки воспринималась радикальной оппозицией БНФ. Но, реально оценивая сложившуюся тогда обстановку, необходимо отметить, что без 11-й статьи в то время обойтись было невозможно. Если бы я резко выступил против участия в разработке союзного договора, то такая позиция была бы полностью неконструктивной. Кстати, потом аналогичный пункт существовал и в Беловежском соглашении. При его ратификации радикальная оппозиция снова была против, покинув зал при голосовании.

— Бытует мнение, что коммунистическое большинство Верховного Совета проголосовало за декларацию, не понимая, за что на самом деле оно выступает. Что вы думаете по этому поводу?

— Думаю, это не единственный случай, когда подобное имело место. Хотя звучит такое немножко оскорбительно. Иногда ведь депутаты поступали следующим образом. Вот, например, голосует мой сосед Иванов, а я знаю, что он в данном вопросе хорошо разбирается — я его и поддержу. Тем не менее была, на мой взгляд, довольно многочисленная группа среди депутатов 12-го созыва, члены которой не разбирались ни в чем, кроме ортодоксального марксизма-ленинизма — те, кто попал в Верховный Совет по спискам общественных организаций. Их на эмоциях можно было разыграть.

— Как часто вам такое удавалось?

— Моим великим учителем в плане ведения заседаний был председатель Верховного Совета СССР Анатолий Лукьянов. Внимательно наблюдая за ним, я понял, в каком месте, в какое время нужно ставить вопрос на голосование, чтобы все, кто не знает, как голосовать, проголосовали именно так, как хочется самому Лукьянову. Впоследствии у меня сложилось впечатление, что я кое-что усвоил из такой своеобразной науки.

— Как вы оцениваете декларацию о госсуверенитете сегодня, с высоты прожитых лет?

— В первую очередь, с высоты прожитых лет я обратил бы внимание на то, как изменилось мнение Белорусского народного фронта об этой декларации. Считаю, что БНФ возмужал на той декларации. Сначала фронт ее отверг — и документ приняли без его участия. Потом (я совершенно не ожидал, что такое произойдет), когда случился августовский путч, представители БНФ предложили придать декларации статус конституционного закона. Т.е. в случае противоречия норм Конституции и декларации действуют последние. С точки зрения конституционного права это была маленькая нелепость, т.к. декларация правовых норм почти не содержала. Я не верил, что предложение БНФ пройдет, когда вопрос ставился на голосование, — ну разве кто-то выступит против Конституции. Раз — поставил на голосование — прошла, и даже конституционным большинством! И действовала как конституционный закон, став очень сильным толчком для принятия новой Конституции страны.

Когда события стремительно развивались, депутатам часто не удавалось быстро сориентироваться в происходящем. В случае с приданием декларации статуса конституционного закона фракция БНФ, что называется, верно прочувствовала момент, поступила предельно разумно и здорово выиграла. Если бы за полчаса до голосования мне кто-нибудь сказал, что нечто такое возможно, я бы никогда не поверил. Но на эмоциональном порыве и хорошем чувстве аудитории — оказалось возможно.

— Каким образом декларация от 27 июля повлияла на обретение впоследствии суверенитета Беларуси?

— Настоящего суверенитета у Беларуси нет и по сей день.

— Почему?

— Если абсолютизировать понятие суверенитета, то можно смело утверждать, что его в идеале нет вообще ни у кого. Что же касается Беларуси, то тут дело в ином. У нас отсутствует достойная политическая независимость, подразумевающая возможность власти принимать решения по кардинальным вопросам, находящимся в ее формальной компетенции, не оглядываясь на кого бы то ни было. Такого у нас нет. И сколько бы сейчас ни усердствовали штатные госпропагандисты, порой наблюдается поведение просто унизительное для Беларуси. Особенно со стороны президента. Вспомните хотя бы его заявление о белорусском языке. Президент говорит красивые слова о суверенитете лишь тогда, когда ему кажется — он поступает как президент суверенного государства. Подлинная самостоятельность в разрешении принципиальных проблем жизни страны должна отстаиваться очень медленно и последовательно; национальные интересы должны в буквальном смысле слова отвоевываться без ненужного шума, внешне эффектных шагов и ненужной трескотни. Не секрет, что сегодня очень часто наше высшее руководство поступает вопреки интересам Беларуси, проявляя какие-то непонятные верноподданические чувства, прежде всего в отношении восточной соседки.

— Чем, на ваш взгляд, вызвано подобное положение дел?

— Элементарным недомыслием этого самого высшего руководства. Оно неспособно вести конструктивную сбалансированную политику. Это сложная каждодневная работа, которую сегодня просто некому проводить. Ведь там, в президентском окружении, сейчас практически не осталось разумных подготовленных людей, кроме разве что Антоновича. Но и тот поступает в соответствии с тем, что главное — сохранить свою должность. Весь разум направлен на укрепление собственного благополучия. Подозревать его в неразумности невозможно, но что касается беспринципности...Я думаю, что самый большой анекдот — это принципиальный Антонович.

— У дня 27 июля как государственного праздника довольно печальная судьба. Почему президент Лукашенко его отменил?

— Лукашенко как политрук главными праздниками считает праздники политруковские. Это, прежде всего, 3 июля — день освобождения Минска, который сделали днем освобождения Беларуси.

Для меня лично 3 июля, без сомнения, очень большой праздник. Но 3 июля — праздник победы над фашизмом. А такая дата у нас уже есть: это 9 мая — великий праздник, который как частный случай охватывает и день освобождения Беларуси.

Я, увы (как ни парадоксально), не считаю настоящим государственным праздником и 27 июля. Мне кажется, надо отмечать тот день, когда независимость Беларуси была объявлена впервые, а именно 25 марта, день образования БНР. Уверен, это произойдет — к празднику 25 марта Беларусь еще обязательно вернется. Он намного более весом, нежели и 15 марта (*День Конституции-94* — **ред.**), и 27 июля, и 3 июля.

Кроме того, 25 марта совпадает с Благовещеньем, великим религиозным праздником. Это чудесное совпадение.

— Вы считаете, что день образования БНР способен объединить граждан Беларуси?

— Граждане Беларуси сегодня ничто не способно объединить, поскольку они настолько дезинформированы, в том числе и иерархами православной церкви, что просто не в состоянии правильно оценить происходящие в стране процессы.

СКАНДАЛ

КАК БЕЛАРУСЬ ССОРИЛА ЕВРОПУ С АМЕРИКОЙ

Ольга ТОМАШЕВСКАЯ

Белорусские власти продолжают нагнетание конфликта с западными странами. На прошедшей неделе стал более очевидным замысел, который официальный Минск пытается реализовать на международной арене. Похоже, руководство РБ, окончательно рассорившись с Америкой, желало бы создать по крайней мере видимость компромисса с Европой. В то же время очевидно, что влияния Беларуси на международной арене явно недостаточно для того, чтобы вбить клин между Штатами и европейскими государствами.

В конце прошедшей недели по проблеме дипломатического конфликта высказались президент и министр иностранных дел Беларуси Иван Антонович.

Александр Лукашенко, анализировавший перспективы взаимоотношений с западными странами на открытии фестиваля «Славянский базар», как обычно, не пожалел мрачных красок для описания агрессивных империалистов. Он рассказал, что Вашингтон потребовал введения американских морских пехотинцев прямо в сердце нашей родины — «президентскую резиденцию» Дрозды: «*... в резиденцию президента, где обеспечивается безопасность службой безопасности президента, потребовали ввести морских пехотинцев... Мне сейчас условия ставят — если вы не разрешите нам ввести морских пехотинцев для охраны нашей резиденции в моей резиденции, значит, мы разорвем с вами дипломатические отношения*».

Для начала следует заметить, что американские морские пехотинцы не собирались охранять резиденцию посла. Действительно, Вашингтон настаивал на том, чтобы возле посольской резиденции была выставлена американская охрана. Причем ни о каких военных речь не шла: и в посольстве, и в резиденции работали невооруженные белорусские охранники. Заявление по поводу необходимости американской охраны в резиденции было сделано, когда стало очевидно, что белорусская сторона не может обеспечить ни неприкосновенность резиденции, ни сохранность вещей, принадлежащих правительству США. Госдепартамент обнародовал эти требования после известия о том, что ограждение вокруг резиденции посла США по решению белорусских властей снесено.

Вашингтон не угрожал разрывом дипломатических отношений с Беларусью. Можно только догадываться о том, что заставило президента сделать соответствующее заявление. Скорее всего, сейчас четче проявилась тенденция, которая прослеживалась еще около месяца назад: белорусские власти не жалеют сил для того, чтобы испортить отношения с США, при этом сохраняя видимость диалога с Европой. Заявление белорусского президента в Кран-Монтано по поводу того, что организаторы экономического форума в Швейцарии, обижая его, тем самым отрабатывают деньги заокеанских спонсоров, вряд ли можно назвать случайным.

Впрочем, попытки примирения с Европой, как и прежде, очень неуклюжи. Фактически белорусская власть предлагает послам примириться с тем, что они покидают Дрозды. На брифинге в прошедший четверг министр иностранных дел Беларуси говорил о скором прибытии в Минск посла Германии Хорста Винкельмана для ведения переговоров, как о деле уже решенном. Впрочем, по словам Ивана Антоновича, *если кто-то другой приедет — для нас это не имеет значения. Мы ждем просто с конкретным мандатом представителя Евросоюза.*

Однако, по сведениям Хартии'97, эта информация, мягко говоря, не совсем верна. Как сообщили в пресс-службе Хартии, согласно информации, полученной по неофициальным каналам из Брюсселя, нет никаких оснований утверждать, что вскоре начнутся переговоры наподобие тех, о которых рассказывал Антонович. В пресс-релизе Хартии сказано: «*Трудно ожидать того, что посол одной из ведущих европейских держав, которого бесцеремонно и незаконно выселили из занимаемой резиденции, вернется в Минск, чтобы поселиться в гостинице и начать переговоры. Евросоюз прекрасно осознает, что если такое произойдет, то это будет означать готовность терпеть унижения со стороны белорусских властей*».

По мнению представителя оргкомитета Хартии'97 Андрея Санникова, расчет официального Минска строился как раз на том, что Хорст Винкельман, вернувшись в Беларусь, не будет допущен в свою резиденцию и ему придется поселиться в гостинице или каком-то другом месте для того, чтобы вести переговоры. А это сразу может быть использовано белорусскими властями для начала пропагандистской кампании: якобы Винкельман не претендует на Дрозды и остальные дипломаты должны последовать его примеру.

Однако очень маловероятно, что официальному Минску удастся таким образом разыграть Европу. Западные государства за последние несколько лет хорошо поняли, с кем имеют дело.

Вряд ли Беларусь сможет реализовать и второй далеко идущий план — поссорить Европу с Америкой. Очевидно, что конфликт вокруг резиденций одинаково опасен и для США, и для европейских государств. Андрей Санников считает: «*Венская конвенция — это не шутки. Если позволить однажды создать такого рода прецедент, можно спрогнозировать, что он может быть повторен другими странами*».

ЭКСПЕРТИЗА

ЭТОТ СТОН У НАС ПЕСНЕЙ ЗОВЕТСЯ?
ВСЕМИРНЫЙ БАНК О БЕЛАРУСИ: БЕЗ КУПЮР

Ольга ТОМАШЕВСКАЯ, Андрей МАХОВСКИЙ

На прошлой неделе информационные агентства, ссылаясь на официальные источники, сообщили о том, что новый советник Александра Лукашенко — представитель Всемирного банка г-н Нути в своем докладе об экономическом положении Беларуси очень лестно отозвался о бюджетной политике белорусских властей. «БДГ» удалось получить в правительстве полный текст этого документа. В нем действительно есть несколько одобрительных слов о бюджетной политике правительства. Однако основное содержание доклада определяется иной темой. В феврале этого года Всемирный банк дал несколько рекомендаций нашим властям по поводу экономической политики. О том, какие из них были выполнены, читатели могут сделать вывод самостоятельно.



Петр Прокопович — инициатор и вдохновитель «белорусского чуда»

РОССИЙСКИЙ ТУПИК

Отдадим должное: прежде всего автор доклада делает несколько комплиментов по поводу экономической политики властей. В докладе указывается, что формирование ее «*произошло под влиянием впечатляющих успехов 1997 года*», когда, напомним, рост в промышленности на 17,6% определил увеличение ВВП на 10%. Рядовые граждане этой подвижки, правда, не заметили, но власти вовсю трубили о «белорусском чуде» и новом «экономическом тигре» в центре Европы.

Всемирный банк не подвергает сомнению цифры официальных статотчетов, но относится к ним со сдержанным скепсисом. Пытаясь ответить на вопрос, что же было настоящей причиной «чуда», эксперт ВБ выделил несколько факторов, которые не позволяют говорить о достигнутых успехах как об устойчивом явлении.

«*Эффективность роста в 1997 году была повышена в первую очередь за счет увеличения спроса в основном на продукцию, экспортируемую в Россию*». Об этом свидетельствует рост белорусского товарооборота. За прошлый год экспорт в Россию увеличился на 40%, что позволило снизить дефицит торгового баланса с Россией с $493 млн до $5 млн. Сейчас, спустя несколько месяцев после составления доклада, белорусская статистика продолжает удивлять данными роста. Объемы товарооборота увеличились за шесть месяцев на 16%. Основным торговым партнером Беларуси остается Россия, торговля с которой занимает 61% в товарообороте нашей страны. При этом продолжается и рост белорусского ВВП.

По мнению эксперта ВБ, увеличение белорусского экспорта в Россию было достигнуто за счет роста дефицита в торговле с другими странами. Размер дефицита за прошлый год увеличился на 16,3%. За первое полугодие нынешнего года он составил около $800 млн. Начиная с 1997 года белорусские власти сделали твердую ставку на Россию. Несомненно, интеграция с РФ увеличивает потенциал белорусско-российских торговых отношений: «*Наибольшим преимуществом является привлекательность для иностранных инвесторов доступа на российский рынок без необходимости уплаты пошлин на импорт*». В белорусском бюджете доля поступлений от всевозможных таможенных сборов составляет более 30%. Подавляющее большинство товаров, с которых эти пошлины взимаются, следуют транзитом через белорусскую территорию в Россию. Фактически таким образом соседняя страна субсидирует нашу экономику.

Конечно, белорусское правительство могло бы успокоиться, если бы были гарантии того, что Россия станет выделять такие субсидии и впредь. Однако, по мнению экспертов ВБ, такая ситуация опасна: «*Это указывает на возрастающую зависимость от России, что является рискованным в долгосрочной перспективе. Россия может предпочесть развивать торговлю с республиками бывшего СССР, рынки которых поглотят ее продукцию в обмен на продукты питания и дефицитное сырье, а не с Беларусью, торговля с которой заключается в традиционном обмене нефти и газа на продукцию, которую можно было бы производить на месте*». В этом случае, учитывая высокую степень «завязанности» белорусской экономики на Россию, наше «чудо» может обернуться экономическим крахом в считанные месяцы.

Пока успехи белорусской экономики держатся на довольно хрупком основании. Эксперт ВБ указывает, что «*политические факторы играют первостепенную роль в дальнейшем развитии российско-белорусской торговли*».

Напомним, что ВБ предупреждал белорусское правительство об опасности ориентации на одну только Россию еще в феврале этого года. С тех пор прошло несколько месяцев. В России правительство Черномырдина сменилось на куда более прагматичное. Белорусские власти могли почувствовать справедливость предупреждений ВБ. Россия уже не хочет получать наши тракторы и шины в обмен на свой газ. Беларусь попала в крайне непростое положение: почти 50%-ное сокращение поставок энергоносителей стало более чем вероятным. Правительство вынуждено думать об экономии электроэнергии, поскольку денег на оплату энергоресурсов в бюджете просто нет.

Таким образом, «*не может быть никаких сомнений в том, что без исключительно благоприятных внешних условий невозможно сохранить благоприятные тенденции 1997 года*». Фактически белорусский рост будет зависеть от сохранения темпов роста в России и продолжения ею импорта товаров из Беларуси.

БЕЛОРУССКИЙ КОММУНИЗМ

Особый раздел рекомендаций ВБ посвящен вопросам формирования денежно-кредитной политики. Напомним, что в последнее время с легкой руки нового председателя Национального банка белорусское руководство взяло на вооружение тезис о том, что стабилизация национальной валюты никак не связана со стабилизацией в экономике. Главной задачей экономической политики определен рост в реальном секторе. Считается, что во имя этого роста можно напечатать столько денег, сколько будет необходимо.

Эксперт ВБ еще в феврале пытался предостеречь белорусское руководство от идеи о том, что «*денежная экспансия, несмотря на ее инфляционный характер, обязательно должна предшествовать реальному росту*». В докладе указывается, что «*рост объема производства не является устойчивым вследствие развития инфляционных ожиданий. Для поддержания более высокого объема производства потребуется еще более высокая, непредвиденная и, конечно же, нарастающая инфляция. Поэтому первоначальный рост производства имеет очень высокую цену, выраженную последующим спадом производства и навсегда возросшим уровнем цен*».

Белорусское руководство этим предупреждениям не вняло. В лучшем случае выслушало их с вежливым вниманием и сделало все наоборот. К примеру, эксперты ВБ еще в начале года не были согласны с официальной оценкой объемов эмиссионных кредитов: «*Серьезное беспокойство вызывает сохранение субсидий в структуре государственного бюджета. В проекте бюджета общий объем субсидий составит 17,1% от бюджетных расходов*».

Субсидии по-белорусски фактически являются скрытым способом денежной эмиссии: «*Например, кредиты на строительство жилья по ставке 5% в год при инфляции в 63% приводят к тому, что уже в течение первого года 55% кредита превращается в грант, а с течением времени весь кредит превращается в подарок. В советские времена жилье было почти бесплатным, теперь власти Беларуси фактически платят людям за то, чтобы они заселяли дома, построенные за счет льготных кредитов, поскольку стоимость жилья возрастает на величину, намного превышающую проценты по кредиту*». Следовательно, правительство Беларуси пытается за счет вливания пустых денег поддерживать функционирование экономики.

Проблема, однако, заключается еще и в том, что деньги эти не просто печатаются. Уже напечатанные, они направляются в те сферы и в те отрасли экономики, которые даже при наилучшем раскладе не смогут принести в обозримом будущем какую-либо реальную отдачу. Между тем «*отмена субсидий привела бы к увеличению ресурсов НБ и к передаче какой-то их части в бюджет*».

Декларируя жесткий контроль за целевым расходованием бюджетных средств, белорусское правительство использовало их, отнюдь не руководствуясь соображениями выгоды и целесообразности. Говоря проще, деньги дают тем, кто громче всех просит. «*Государственные инвестиции выделяются на финансирование убыточных видов деятельности, сельское хозяйство, жилье и строительство*». Почти не имея иностранных инвестиций, внутренние инвестиции власть направляет не на воспроизводство, а на потребление. Деньги эти «проедаются», не принося реального экономического эффекта.

Но даже для того, чтобы было что «проедать», деньги нужно где-то брать: «*Субсидирование подразумевает широкомасштабное перераспределение доходов и материальных благ населения, что не осознается большей его частью*».

Деньги берут у тех, кто пока еще способен их зарабатывать. Реальные средства, то есть свободно конвертируемую валюту, а не белорусские «зайчики», приносит экспорт, поэтому за то, что потребляется, платить должны экспортеры. Наиболее эффективный способ изъятия денег — обязательная продажа 30-40% валютной выручки. По оценке эксперта ВБ, «*эта практика является налогом на экспорт по ставке примерно 11% и такой же субсидией для импорта*». Эксперты в данном случае учитывали примерно 37%-ную разницу между официальным и реальным курсом. Сейчас эта разница составляет 100%. Соответственно налог на экспорт увеличился примерно в два с половиной раза. В докладе указывалось, что «*экспортеры успешно уклоняются от выполнения требования обязательной продажи валютной выручки, договариваясь об оплате в белорусских рублях. Этому невозможно препятствовать в торговле с Россией, это совершенно законно, по крайней мере, в рамках «союза четырех»*».

Эксперты ВБ рекомендовали белорусскому правительству отказаться от практики обязательной продажи валюты и выйти на единый валютный курс. Сейчас мы можем судить о том, как правительство прислушалось к этим рекомендациям. Обязательная продажа валютной выручки увеличена с 30 до 40%. Экспорт за белорусские рубли вообще запрещен.

Но валюты от этого в стране не прибавилось. Зато ее стало меньше у тех, кто раньше валюту имел. Еще в 1997 году эксперты отмечали снижение уровня рентабельности. В докладе отмечается, что рентабельность в 10% уже является критической для белорусской экономики. За первое полугодие нынешнего года этот показатель составил чуть больше 7%. На каждую тысячу рублей произведенной продукции предприятия получают сейчас только 76 рублей прибыли. Так что в Беларуси реализуется даже не социалистический, а почти коммунистический принцип: «От каждого по способностям, некоторым по потребностям».

ПИЛИТЕ ГИРИ

Все это ставит под сомнение предмет гордости белорусских властей — социальную ориентированность рыночной экономики. Эксперт ВБ признает, что одна из главных целей правительства — «*не допустить падения уровня жизни*». Правда, выполняется эта задача в белорусских условиях довольно оригинальными методами. Наиболее яркий пример — субсидирование жилищного строительства.

Александр Лукашенко не раз заявлял, что его жилищная программа направлена на удовлетворение насущных потребностей самых широких слоев населения. Между тем в 1997 году в результате реализации программы государственного кредитования строительства жилья «*0,5% населения получило безвозмездную помощь в размере четырех средних годовых зарплат ($5000) по чистой стоимости, равной недельной зарплате каждого представителя 95,5% остальной части населения*». То есть жилье для каждого двухсотого «малоимущего» гражданина страны было выделено за счет ста девяноста девяти его несомненно более зажиточных сограждан.

Между тем еще в феврале белорусскому правительству предлагался выход, куда лучше согласующийся с социальной направленностью экономической политики. Эксперт ВБ рекомендовал «*оставить жилье в государственной собственности, чтобы таким благом, как государственное жилье, могли пользоваться все работающие, а не только ряд привилегированных*» граждан. Власти Беларуси почему-то посчитали такую меру недостаточно социальной, предпочитая обеспечивать жильем «малоимущие» слои населения по собственному выбору.

Другой важной особенностью социальной политики белорусских властей является ценообразование. В докладе указывается, что «*в Беларуси имеет место вид финансовой репрессии в виде цен, которые административными методами удерживаются ниже рыночного уровня. Один лишь термин «ценообразование», а не «ценовая политика» выдает менталитет планирования*».

Уже в начале года Беларусь испытала последствия этой политики, выразившиеся в дефиците мясных и молочных продуктов. ВБ предлагал заменить сдерживание цен предоставлением адресных субсидий малоимущим слоям населения. В первом случае, по мнению эксперта, белорусские власти оказывают поддержку всем белорусским гражданам сразу, в том числе и тем, у кого есть деньги. Ограниченные цены «*подталкивают продукцию на внешние рынки, особенно в Россию, что приводит к нехватке ее для местных потребителей*».

...ЗАКОН НЕ ПИСАН

В феврале этого года эксперт ВБ дал несколько советов белорусскому правительству. Прежде всего он рекомендовал определить ряд реальных задач и сосредочить на их выполнении все усилия, отказавшись от чрезмерно завышенной самооценки и волюнтаристской политики: «*От чего-то нужно отказаться: от роста потребления, личного или общественного, или от роста ВВП, или от инфляционных параметров*».

По мнению представителя банка, белорусскому правительству следовало наряду с количественными инструментами экономической политики задействовать качественные: «*всевозможные формы контроля должны быть заменены рыночными инструментами*». Кроме этого, властям нужно было сделать ряд не терпящих промедления шагов, как то: «*установление рыночных цен, унификация обменных курсов, замена ценовых субсидий адресной поддержкой населения, введение тарифов вместо количественных ограничений в торговле, продажа лицензий на аукционах, создание правовой базы и стимулирование развития частных предприятий*».

Что из перечисленного было принято в Беларуси, читатели могут судить сами. Кажется, со времени представления доклада ВБ в стране если что и изменилось, то в сторону, противоположную указанной ВБ. Последствия такой политики также очевидны. Белорусское правительство прибегает все к новым запретам и новым ограничениям. Экономика страны приобрела стойкую кредитную зависимость, и лечение уже не обойдется без мучительной ломки.

27 июля 1998 года № 56 (487)

АНАЛИЗ

РЫНОК И ОЛИГАРХИЯ

ЭКОНОМИКА, КОТОРОЙ ЗАПРАВЛЯЮТ ОЛИГАРХИ, НЕ ИМЕЕТ БУДУЩЕГО

Владимир УСОСКИЙ, кандидат экономических наук

Рыночная экономика создается посредством целенаправленной деятельности государства, которое сделало рыночный выбор и поэтому задало обществу цели и механизмы реализации избранной им модели рынка. Элита — это «центрфорвард» общества. Ее формирует союз государственных чиновников и предпринимателей, которые и организуют создание рынка.

Элита направляет и организует процесс социально-экономического реформирования экономических отношений. Та из групп элиты, которая в данный момент находится у власти и реализует социально-экономические интересы своего слоя, навязывает остальной части общества избранную ею модель развития. Деятельность государства по целевой ориентации общества на реализацию жизненных интересов его господствующих слоев в значительной степени определяет вектор движения общества. Избранный элитой режим функционирования рынка подчинен интересам доминирующих субъектов общественных отношений, создавших систему формирования, заявления, организационной защиты, эффективной реализации своих целей и интересов и на этом основании контролирующих институты государства.

Поэтому рынок — это не просто экономический механизм согласования спроса и предложения ресурсов, как иногда думают. Узкая и стерильная (чисто экономическая) трактовка рынка ведет к тому, что теория провоцируется на неверные выводы, а практика — на ложные действия. Рынок не есть некое самодовлеющее, чисто экономическое явление. Он функционирует в сложноорганизованной общественной среде и является всего лишь социально-экономической подсистемой в более широкой общественной системе. В чистом виде экономических отношений, оторванных от социальных, не существует. В реальной жизни они тесно переплетены между собой и представляют нерасторжимое единство.

На рынок влияет процесс целенаправленной деятельности людей. Рынок активно создают социальные структуры общества и доминирующие в нем слои населения, реализующие свои интересы исходя из собственного видения рынка. Строго определенный тип институциональной структуры общества адекватен тому типу рынка, который он формирует и поведением которого он управляет. Рынок активно формируется отношениями политической и экономической власти, господства и подчинения. Без учета политических сил и влиятельности всех доминирующих в обществе социально-экономических групп сущность рынка не раскрываема. Государство в соответствии с интересами элиты навязывает обществу определенную иерархию целей, построенную в соответствии с логикой ее понимания и той моделью рынка, которую оно воплощает в жизнь. Весь комплекс сложно организованных общественных, классовых, социально-экономических, политических, исторических, культурных и других отношений формирует такую сложную целостность, как рынок. По утверждению Карла Поланьи, *«дорога к свободному рынку была проторена и поддерживалась открытой огромным усилием последовательного, централизованного и контролируемого интервенционизма»*. Причем это относится также и к неконкурентному рынку.

Рынок рынку рознь. Это показывает сравнительный анализ систем развитых стран и периферийного капитализма «третьего мира». Одно лишь наличие частной собственности и институтов рыночной экономики еще отнюдь не гарантирует высокой эффективности использования ресурсов, как предполагали реформаторы начиная с периода перестройки. Так же, как и неэффективность созданного в России специфического типа рыночной экономики отнюдь не говорит об ошибочности теории экономического либерализма и монетаризма, ведущей страну к отсталости и тотальной нищете, как утверждают левые силы. Весь вопрос в том, был ли в России тот самый либерализм и монетаризм.

Наш ответ таков: мы повторяем пока в своем развитии стадию меркантилизма, которая господствовала в Европе в XV-XIX вв. Основой меркантилистской политики является система постоянного перераспределения монопольных прав и привилегий через механизм государственной власти в интересах определенных социальных слоев общества. Неконкурентные рынки периферийного капитализма тем и отличаются от системы конкурентных рынков зрелого капитализма, что они по природе своей не инновационны, а предприниматели характеризуются низкой склонностью к накоплению и высокой склонностью к потреблению. Рыночная конкуренция отличается от неконкурентной среды. Конкурентный рынок рассредоточивает в экономике условия и средства осуществления хозяйственной деятельности, возможности и ресурсы между субъектами, равными перед едиными и универсальными законами, тем самым заставляя их соревноваться друг с другом, на равных повышая эффективность. Поэтому неконкурентный рынок неэффективен и имеет очень низкую внутреннюю сопротивляемость инфляционному давлению. Он обладает четко выраженной инфляциогенностью, которая выражается в том, что внутренние механизмы экономики «третьего мира» порождают перманентное превышение совокупных расходов над совокупными доходами. То, что экономики России, Беларуси, Украины, азиатских республик бывшего СССР называют экономиками «третьего мира», не должно смущать читателя — это не более чем идеально соответствующее этим экономикам определение.

Причины, лежащие в основании результатов функционирования неконкурентного рынка «периферийного капитализма», во многом определяются спецификой воздействия особого типа политического устройства этого общества на неконкурентный тип рынка. В странах «третьего мира» сформировалось бюрократическое коррумпированное государство, отвергающее понимание закона как единой равной нормы, приложимой на поведение любого субъекта вне зависимости от того, на какой ступеньке иерархии общества он находится. Основой нормотворчества такого государства является установление разных норм и правил поведения в зависимости от того, в каком месте иерархии общества находится тот или иной субъект. Поэтому правила и нормы поведения субъектов устанавливаются в интересах строго определенных социальных групп общества в той мере, в какой те в состоянии отстаивать свои интересы и потребности. Следствием этой нормотворческой практики, кроме ее ангажированности, является то, что неограниченная мультипликация законов, ставшая целью системы, ведет к созданию конгломерата взаимоотрицающих друг



друга норм. Это приводит к тому, что неугодный субъект, попавший в «переплет» в нужный для его противников момент, неизбежно становится нарушителем норм. В то же время его противник, целенаправленно нарушающий законы, при поддержке государства может и оправдать любые свои действия любыми нормами, и похоронить своего конкурента посредством этих норм.

Целью осуществления такой «системы права» является перераспределение ресурсов и национального достояния в пользу избранных социальных групп населения, а не создание стимулов для наращивания национального богатства. Перераспределение осуществляется, как правило, в форме предоставления исключительных привилегий или льготного режима функционирования тому узкому кругу элиты, которая напрямую связана с государством. Появляющийся в результате таких правил поведения бизнес становится разновидностью номенклатурного предпринимательства, коммерческие успехи которого не зависят от его трудолюбия, изобретательности и созидания в сфере производства и рынка. Его «бизнес» состоит в возможностях «решать вопросы» с нужными государственными мужами. Следствием этого является «выдавливание» громадной части населения, не способного к номенклатурному бизнесу, в теневую экономику и создание разветвленной системы «черных» рынков с более понятными для простых людей правилами игры, нежели в легальной экономике.

А удел государства, твердо ставшего на путь реформ для создания системы конкурентных рынков, — это проведение системной трансформации экономики. Оно выполняет ведущую функцию в преобразуемой системе по целенаправленному и управляемому созданию разветвленной сети рыночных институтов и системы организованных рынков, адекватных критериям конкурентного взаимодействия субъектов. Государство «выпекает» рыночные законы как единые нормы, перед которыми все субъекты равны. Контролируя их реализацию, оно управляет процессом формирования рыночной среды. Тем самым государство стимулирует спонтанный рост конкурентных рыночных субъектов и создаваемых ими форм хозяйствования. Процесс рыночных преобразований сочетает в себе два этих взаимодополняющих и нерасторжимых процесса творческой деятельности государства и субъектов экономики по созданию конкурентного рынка.

В нынешней системе социально-экономической власти в России и других республик бывшего СССР сложилось «руководящее ядро» — олигархия (oligos arche с греч. — «правление немногих»). Этот термин введен Аристотелем, который противопоставлял олигархии аристократическую форму правления (правление лучших) и отмечал, что олигархия есть деформация и вырождение аристократического государства. Олигархия формируется как представительство не всей аристократии, а лишь ряда избранных лиц и семей, которые, овладев властью, используют ее в свою пользу, ущемляя интересы общества.

В современном мире олигархия — это власть немногих избранных, выделившихся из общества и закрепившихся в сфере политико-экономической элиты государства. Благодаря своей избранности олигархия способна, используя исключительные преимущества, контролировать государство и навязывать свою волю обществу. Олигархические группы сращиваются с чиновничьим аппаратом государственной власти посредством привлечения его себе на службу и осуществляя стратегический контроль за его действиями. Государство начинает использоваться олигархами как инструмент реализации своих узкокорыстных интересов, как безотказный механизм господства над обществом и экономикой.

Как правило, для упрочения своих позиций олигархия придает государству авторитарный характер. Это предоставляет олигархии широкие возможности для манипулирования обществом, контроля за поведением его социально-экономических групп и навязывания им своих интересов. Посредством присвоения себе исключительных преимуществ в сфере политических отношений олигархия через государство обеспечивает себе исключительные привилегии в сфере экономики. Это выражается в создании системы односторонних преимуществ по отношению к бизнесу, не включенному в нее, и в формировании структуры неконкурентного, бюрократически контролируемого олигархией рынка.

Конечным результатом функционирования неконкурентного рынка является глубочайшая дифференциация общества по доходам, имуществу и функциям экономической власти. Причем обществу олигархия навязывает неэффективную форму дифференциации по присваиваемым доходам и имуществу. Такая дифференциация нарушает естественную связь между вкладом фактора производства (его производительностью) и зарабатываемым им доходом. Система политической торговли привилегиями порождает паразитические виды деятельности, ориентированные на получение незаработанного дохода, что порождает рост непроизводительных издержек, ликвидацию стимулов к производительной деятельности и равных возможностей хозяйствования для субъектов.

Олигархия и коррумпированные власти со своей системой перераспределительных норм развращают общество. Дурной пример заразителен: все стремятся жить за чужой счет, коль это поощряет государство. Все слои общества включаются в крайне политизированную гонку за «перераспределительную справедливость». Наемные работники борются за то, чтобы их зарплата стала выше их реального вклада в производство. Они же требуют сохранения рабочих мест вне зависимости от эффективности их труда и, вытесняя более умелых конкурентоспособных работников, создают сферу мнимой занятости. Потребители борются за то, чтобы цены на покупаемые ими товары были ниже рыночных. Долго работающие на «рынке» фирмы требуют недопущения на него более инновационных конкурентов. Низовые слои населения, стремясь противостоять экспансии олигархии, создают свои политические и профсоюзные организации, которые вступают не только в защиту своих интересов, но и в неконструктивную для всего общества борьбу за передел уменьшающегося общественного богатства.

Неравенство в распределении доходов, безусловно, стимулирует эффективность экономической деятельности субъектов, но при строго определенных условиях и в определенных рамках. Экономическое неравенство лишь тогда эффективно и принимается в обществе как объективная необходимость, когда оно создает условия для равенства возможностей всем людям, вне зависимости от того, какое место в иерархии общества они занимают. Результатом этого является равенство производительного вклада субъекта и заработанного им дохода, соответствующего его способностям. При этом последствия естественного неравенства доходов субъектов компенсируются выгодами общего для всех слоев общества существования.

Но есть грань, за которой неэффективное неравенство в доходах способно создать полярные группы общества, когда подавляющее большинство нищает, а ничтожное меньшинство — баснословно богатеет. Закрепление такого состояния в обществе нарушает его социальную стратификационную мобильность, равенство возможностей граждан и их ассоциаций, стимулирующие эффективное использование ресурсов. Концентрация экономической и политической власти становится условием и средством поддержания и консервации сложившегося положения в системе общественных отношений. Консервация неэффективной дифференциации доходов ведет к такой системе распределения доходов в обществе, при которой нарушается основной принцип рыночной экономики: распределение результатов производства в соответствии с производительностью использования факторов производства. Это ведет к устойчивому функционированию системы, в которой результаты экономической деятельности людей не зависят от этих людей. Правящее олигархическое меньшинство тем самым создает неэффективный тип рыночной системы, которая продуцирует низкую склонность к накоплению капитала, высокую склонность к потреблению и, как следствие, высокий уровень инфляции, не дающий системе эффективно использовать свои ресурсы. Иммобильность стратификационной структуры общества создает благодатную почву для революционных взрывов как единственного средства разрешения антагонистических противоречий поляризованного общества, распавшегося на нуворишей и бедноту.

Еще нигде и никогда пауперизированная страна не создавала эффективной экономики и здорового общества, так как это противоречит фундаментальным экономическим законам.

Окончание в следующем номере.

ПОДРОБНОСТИ

СМЕШАЛИСЬ В КУЧУ БИРЖИ, ЛЮДИ...

Дмитрий МАШАРА

20 июля президент Беларуси подписал указ N366 «О совершенствовании системы государственного регулирования рынка ценных бумаг». Указа ждали так долго, что уже даже не надеялись на его появление. Но документ появился. И если не знать, какие силы за ним стояли и чьи интересы в итоге перевесили, этот указ можно считать самым либеральным на рынке ценных бумаг за последнее время.



Указ N366 комплексно решает три блока вопросов. Прежде всего Комитет по ценным бумагам при Министерстве финансов будет преобразован в Государственный комитет по ценным бумагам РБ. Новый, подчиненный правительству орган будет заниматься государственным регулированием, осуществлением контроля и надзора за рынком ценных бумаг, их выпуском и обращением, а также за профессиональной деятельностью с ценными бумагами. В функции комитета будет входить регистрация выпусков ценных бумаг и лицензирование профессиональной деятельности с ценными бумагами. И уже до 1 августа 1998 г. Совету Министров поручено разработать и утвердить Положение о новом государственном комитете.

Подобная централизация предлагалась давно и призвана положить конец межведомственным распрям по поводу контроля над различными сегментами рынка ценных бумаг. Рынок, который «перетягивали» на себя Министерство финансов, Национальный банк, Мингосимущество и др., просто не имел шансов развиваться. Если у указа не появится другого толкования, то госкомитет получит весь рынок, равно как и всю ответственность за его состояние.

Второй блок вопросов касается создания ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» (БВФБ). Она будет заниматься торговлей финансовыми активами, в том числе валютными ценностями и ценными бумагами всех видов, за исключением именных приватизационных чеков «Имущество». Нацбанку предписывается выступить акционером БВФБ и внести в качестве вклада в уставный капитал общества активы и пассивы ГУ «МВБ». «Белорусская фондовая биржа» также не останется в стороне и будет реорганизована (с согласия акционеров) путем присоединения к БВФБ. Пакет акций БВФБ, принадлежащий государству, будет передан в оперативное управление Мингосимущества.

Создание единой биржи в форме ОАО, конечно, шаг прогрессивный. Однако, это одними объективными причинами нельзя объяснить, если вспомнить не столь давнюю национализацию ЗАО «МВБ» и предшествовавшие этому судебные тяжбы по поводу придания МВБ права торговать фондовыми инструментами. Можно прогнозировать, что до разбирательства событий 1996 г. и выявления новых «виновных» осталось не так уж много времени. Пока же, поскольку история ЗАО «МВБ» может повториться, говорить о стремлении корпоративных инвесторов стать акционерами БВФБ довольно рискованно. В то же время полезно знать, кто возглавит новую биржу. Напомним, что ГУ «МВБ» довольно долгое время остается «обезглавленной».

Еще одним серьезным шагом государства на пути формирования цивилизованного рынка ценных бумаг является решение о создании ГП «Республиканский центральный депозитарий ценных бумаг» (ГП «РЦДЦБ») на базе ЗАО «РЦДЦБ» и передача его в ведение Государственного комитета по ценным бумагам. До последнего времени положение РЦДЦБ оставалось неопределенным: Минфин в 1996 г. принял решение о создании в Беларуси двухуровневой депозитарной системы с верхним уровнем в лице РЦДЦБ; с другой стороны, многочисленные ведомственные интересы предполагали различное толкование высшего органа системы. Не так давно планировалось даже возложить функции центрального депозитария по всему спектру ценных бумаг на депозитарий Нацбанка. Последнее решение учитывает интересы и государственного комитета, и Нацбанка. За Нацбанком на этом этапе остаются функции центрального депозитария по государственным ценным бумагам — правда, с обязанностью предоставлять ГП «РЦДЦБ» информацию о находящихся в обращении гособлигациях.

До 1 сентября Совет Министров должен будет принять активы и пассивы ЗАО «РЦДЦБ», а его учредители получат компенсацию исходя из номинальной стоимости акций. Получение РЦДЦБ вместе со статусом ГП функций центрального депозитария по всем бумагам, кроме гособлигаций, говорит о том, что государство поняло, сколько стоит контроль над рынком, а также информация о движении ценных бумаг. Кроме того, трудно переоценить роль данного органа в операциях с гособственностью.

«БДГ» обратилась с несколькими вопросами к директору ЗАО «РЦДЦБ» Андрею ДОРОНКЕВИЧУ.

— Насколько, на ваш взгляд, для участников рынка приемлема данная редакция указа N366?

— Есть некоторые нюансы, на которые повлияла ведомственная разобщенность. Указ определяет три основных момента: создание в Беларуси единого органа, который будет определять правила игры на рынке ценных бумаг и развивать его; создание единой биржи; создание депозитарной системы. Можно считать, что борьба между различными ведомствами за решение вопроса о том, сколько будет бирж и в чьем ведении они должны находиться, прекратилась. Теперь созданная биржа может взяться за весь объем работ на фондовом рынке.

Что касается необходимости создания депозитарной системы, то на любом рынке существует противоречие между интересами профессиональных участников и государства. Государство заинтересовано в недопущении социальных катаклизмов, вызванных потрясениями на фондовом рынке, а интересы операторов рынка связаны с получением максимальной прибыли. Государство должно создавать систему, обеспечивающую надежность и гарантированность операций профессиональных участников на этом рынке. Ситуация, когда информация и порядок осуществления операций не ясен, выгодна прежде всего скупщикам акций. Преобразование ЗАО «РЦДЦБ» в ГП позволит устранить эти противоречия, создать условия для финансирования этой системы и может положительно отразиться на создании единой системы учета. В нынешних условиях в Беларуси ни инвестор, ни профучастник не готовы пойти на подобные затраты.

Я считаю, что в целом указ полностью отразил все вопросы, которые поднимали участники рынка.

— Как будет трансформироваться нынешнее распределение рынка между Нацбанком и госкомитетом?

— Я говорил, что в указе нашли отражение ведомственные противоречия, и этот момент сохранился. Но указ определяет возможность создания единой системы путем постепенного сближения. Сегодня же существует рынок ГКО с ограниченным кругом операторов и инвесторов, а также круг участников рынка корпоративных ценных бумаг. Операторы рынка почти не соприкасаются друг с другом, и для объединения необходимо время. В то же время последовательность мероприятий будет определена, и за нее будет отвечать Комитет по ценным бумагам.

— Можно считать, что РЦДЦБ получил то, за что довольно долго боролся. Но условия несколько изменились. Существует ли в настоящее время концепция депозитарной системы?

— До выхода указа мы не видоизменяли ту концепцию, с которой в свое время выходили на коллегию Минфина в 1996 году. В то же время мы работали над унификацией документов Нацбанка и Комитета по ценным бумагам на уровне единых стандартов. Поэтому наработок достаточно, но основной вопрос упирался в финансирование.

— С каких проектов необходимо будет начать?

— Прежде всего следует создать ту самую депозитарную сеть корпоративных с депозитариями. Второй момент — создание единых стандартов осуществления депозитарных операций. Еще один момент — хранение всех ценных бумаг, находящихся в государственной собственности, в единой системе.

Перспективные планы сводятся к созданию клиринговых систем и реализации идеи «поставка — против платежа». В свое время мы пытались решать эти вопросы с МВБ, а сейчас с созданием ОАО «БВФБ» возобновим сотрудничество с Нацбанком в направлении создания клиринговой системы. Нами разрабатывается пилотный проект на уровне программного комплекса — организация клиринга по ценным бумагам, который состыковал бы клиринг денежный и бумажный.

Кроме этого, нам предстоит расширение технических возможностей РЦДЦБ.

— Означает ли переезд РЦДЦБ и БВФБ в одно место, что депозитарий теперь будет использовать технические мощности биржи?

— Вопрос использования возможностей МВБ изучался. Объективный анализ того, насколько задействованы мощности, показал их неполную загрузку. И размещение структур без территориальной удаленности позволит минимизировать затраты участников на организацию учета ценных бумаг.

— Насколько соблюдены интересы акционеров ЗАО «РЦДЦБ» и какова балансовая и номинальная стоимость акций?

— В 1995 году, когда создавался депозитарий, акционеры были настроены на то, что дивидендов и прибыли он приносить не будет.

Номинальная стоимость одной акции на 1 января 1998 года составила 100 миллионов, уставный фонд составляет 1 миллиард. Балансовая стоимость акции несколько ниже, она составляет около 60 миллионов. Позицию акционеров предугадать сложно, но я не думаю, что будут серьезные возражения с их стороны. Собрание акционеров мы планируем провести в ближайшее время.

— Видите ли вы себя на посту директора ГП «РЦДЦБ»?

— Я никогда не был государственным чиновником и процедуры назначения не знаю. Но дело в том, что слишком много сил было вложено. Так что на этот вопрос ответить довольно сложно.

РЫНОК АКЦИЙ

ОПТИМИСТОВ СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ

Сергей ХВЕДЧЕНЯ,
компания «Инвестиционные услуги»

Основными финансовыми событиями двух прошедших недель, оказавшими самое благоприятное воздействие на рынок корпоративных ценных бумаг, стали выделение России стабилизационного кредита МВФ и предложенный инвесторам правительством обмен находящихся в их владении ГКО на валютные еврооблигации со сроками обращения семь и двадцать лет. Эти сообщения появились практически одновременно и вызвали бурную реакцию рынка.

Котировки наиболее ликвидных акций выросли за одну неделю на 40-60%. Такого роста не могли прогнозировать даже самые оптимистически настроенные участники рынка.

Однако уже в прошлый понедельник стало известно, что первая транша стабилизационного кредита составит не $ 5,6 млрд, как предполагалось ранее, а $ 4,8 млрд. Это стало ответом МВФ на непринятие Думой части антикризисного пакета и сигналом для участников рынка к фиксации полученной прибыли. Как и предшествующий рост, фиксация продолжалась фактически в течение всей предыдущей недели и стала причиной падения котировок на 25-30%.

Такое колебание цен еще раз подчеркивает спекулятивный характер рынка. Отсутствие устойчивого интереса со стороны долгосрочных инвесторов показывает, что крупные институциональные инвесторы, хотя и заметили перемены к лучшему на российских финансовых рынках, пока не считают продолжение тенденции на стабилизацию чем-то само собой разумеющимся. Для них гораздо более показательными, чем выделение стабилизационных кредитов МВФ, будут результаты правительственной антикризисной программы и, в частности, величина собранных налогов.

Правительство же в свою очередь делает максимально возможные шаги для повышения привлекательности финансовых рынков в России. Одним из таких шагов стали поправки в закон о налогах на прибыль (одобренные на прошлой неделе Советом Федерации). Согласно этим поправкам убытки от операций с ценными бумагами будут вычитаться из налогооблагаемой прибыли. По существующему же на сегодняшний день закону результаты прибыльных и убыточных операций не суммируются. В результате налог платится только с прибыльных операций, в то время как общий результат может быть отрицательным. Эта мера в случае сохранения политической стабильности должна привести к постепенному увеличению как внутренних, так и внешних инвестиций на рынке акций.

Другими шагами правительства явилось подписание постановлений об ускоренном порядке взимания НДС и дополнительных отчислений в пенсионный фонд. Все эти постановления являются документами, замещающими часть отвергнутых Думой законов, входящих в «стабилизационную» программу. Решительные настроения правительства вкупе с наступившей временной стабилизацией на рынках ГКО и внешнего долга позволяют ожидать скорее благоприятного развития событий на рынке корпоративных акций в течение ближайших недель.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ ГАЗЕТЫ «БИРЖИ И БАНКИ. БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА»

Конъюнктура

27 июля 1998 года РЫНОК ТОВАРОВ И УСЛУГ: ОБЗОРЫ, СОВЕТЫ, КАЧЕСТВО, ЦЕНЫ

Наши телефоны/факсы:
220-11-98, 220-10-52
Пейджер
278-11-01
(абонент № 2976)
E-mail: ktura@belsonet.net

ОБЗОР

Без хлеба не останемся

В большинстве стран Северного полушария подходит к концу уборка зерновых. Специалисты в разных частях света оценивают нынешний урожай и прогнозируют конъюнктуру рынка зерна на ближайший год.

Мировой рынок: два взгляда на одну проблему

Согласно оценкам **Мирового совета по зерну**, нынешний урожай пшеницы будет несколько меньшим, чем в 1997 году. (Если тогда собрали 610 млн т, то сейчас — 592 млн т.) А это значит, что ситуация на рынке пшеницы может, наконец, стабилизироваться. Ведь, по мнению экспертов, мировое потребление данного продукта с июля 1998 по июль 1999 года составит 599 млн т. Таким образом, проблема затоваривания в этом сегменте рынка, по крайней мере, не обострится. (Напомним, что за период с июля 1997 по июль 1998 года перепроизводство здесь составило примерно 23 млн т.)

Зато на рынке фуражной пшеницы глобального улучшения конъюнктуры не предвидится: при объеме потребления 901 млн т будет собрано примерно 905 млн т. (В прошлом году предложение превышало спрос на 8 млн т.)

Прогноз, составленный **Министерством сельского хозяйства США**, более пессимистичен. Его аналитики предполагают, что избыточные запасы зерна в будущем году не уменьшатся и по-прежнему будут оказывать негативное воздействие на рынок. Кроме того, американские специалисты считают, что совокупный спрос на зерновые значительно снизится прежде всего за счет уменьшения закупок некоторыми крупнейшими импортерами. (Например, Пакистаном, который, как ожидается, соберет в нынешнем году рекордный урожай.) Все это приведет к обострению конкуренции в данном сегменте рынка. Поэтому заокеанские аналитики предсказывают сокращение экспортных поставок из своей страны до 30 млн т. Вероятно, уменьшится и канадский экспорт. А вот Австралия, наоборот, сможет увеличить поставки за рубеж.

Говоря о нынешней конъюнктуре мирового рынка зерна, следует отметить, что на протяжении достаточно долгого периода времени цены на пшеницу медленно, но верно снижались. Так, с 12 по 19 июля на *LIFFE* котировки краткосрочных контрактов упали на 0,8 фунт стерлингов/т. Однако в минувший вторник лондонские трейдеры повели себя достаточно любопытно: хотя сентябрьские фьючерсы оставались на достаточно низком уровне (71,2 фунт стерлингов/т), долгосрочные контракты стали понемногу дорожать. (Например, тонна пшеницы с поставкой в январе стоила около 75 фунтов стерлингов.)

Впрочем, эта цена все равно существенно ниже прошлогоднего уровня. (Тогда котировки были выше 80 фунтов стерлингов/т.)

По другую сторону Атлантики падение цен на пшеницу прекратилось 16 июля. Если накануне бушель этого товара стоил $2,605, то в четверг котировки достигли 2,62 $/бушель. На следующий день они поднялись до 2,66 $/бушель (июльские фьючерсы).

Некоторые специалисты связали рост цен во 2-й декаде с чисто техническими причинами. (Трейдеры закрывали короткие позиции, поэтому многие товары дорожали.) Однако дальнейшие события показали ошибочность таких суждений. За 20—21 июля на торгах *CBOT* сентябрьские контракты, например, подорожали до 2,75 $/бушель. Возможно, американским биржевым «быкам» оказала поддержку информация о том, что из-за плохого урожая Мексика будет вынуждена импортировать примерно на 200.000 т зерна больше, чем в предыдущем маркетинговом году (т.е. с июля 1997 по июль 1998 года). Кроме того, угроза голода в Индонезии может потребовать оказания этой стране широкомасштабной продовольственной помощи.



Таким образом, трейдеры, похоже, приняли к сведению информацию об отличительно низком урожае этого года. Правда, мировые запасы зерна по-прежнему достаточно велики. Поэтому существенных ценовых подвижек в данном сегменте рынка ожидать не приходится.

Россия: рекорд устоит

В прошлом номере «Конъюнктуры» мы уже отмечали, что нынешний урожай зерновых в России, по-видимому, окажется значительно ниже прошлогоднего. Впрочем, следует учитывать, что год назад было собрано рекордное количество зерна — более 88 млн т. Впервые, чуть ли не со времен НЭПа, наш восточный сосед смог не только полностью удовлетворить потребности внутреннего рынка, но и экспортировать часть урожая. (Справедливости ради отметим, что небольшие импортные закупки все же осуществлялись. Но это объясняется либо географической удаленностью некоторых регионов от основных житниц, либо сиюминутными конъюнктурными соображениями.)

В 1998 году значительная часть посевных площадей пострадала от сюрпризов погоды. По данным Интерфакса, засуха уничтожила посевы более чем на 11 млн га. Ущерб от нее составил около 2 млрд руб. В то же время в ряде регионов сельскохозяйственные угодья оказались затопленными.

В результате нынешний урожай не превысит 70 млн т. (Оценки экспертов несколько различаются — в качестве нижней границы предполагаемого урожая ряд аналитиков называют цифру 64 млн т.) Таким образом, намерение «побить рекорд» прошлого года, озвученное в свое время некоторыми российскими высокопоставленными чиновниками, останется нереализованным.

А грядущей осенью специалисты ожидают в России рост цен на зерновые. Подобные прогнозы основаны на сравнении урожая этого года с потребностями внутреннего рынка (60—65 млн т). Правда, следует учитывать, что в настоящее время в России имеются нереализованные запасы зерна в размере примерно 20 млн т.

Украина: «бороться с урожаем» будет легче

Несколько меньше, чем в прошлом году, соберут зерна и в Украине. Нынешний урожай пшеницы, например, здесь оценивается в 14—15 млн т, т.е. на 2—3 млн т меньше прошлогоднего. Поэтому неудивительно, что эксперты предсказываютскорое удорожание зерна.

Наиболее сложно прогнозировать динамику цен на пшеницу 3-го класса. Дело в том, что украинским трейдерам удалось почти полностью реализовать зерно старого урожая. Новые цены будут, что называется, написаны с чистого листа. По мнению некоторых аналитиков, они составят в среднем 250—300 грн/т. (Для сравнения: зерно прошлогоднего урожая стоило в среднем 220—225 грн/т. В настоящее время его рыночная цена составляет 210—250 грн/т.) Впрочем, вероятность «шараханья» котировок в ту или иную сторону достаточно велика.

Что касается пшеницы 5-го класса, то примерно до Нового года погоду в данном сегменте рынка будут делать нереализованные запасы прошлогоднего урожая. (По мнению экспертов, среди «залежавшихся» партий именно пшеница 5-го класса, а также фуражное зерно имеют наибольший удельный вес.) Отметим, что среднегодовая цена этого сорта составляет 100—120 грн/т. Примерно столько же стоит такая пшеница и сейчас. (Некоторые трейдеры пытаются реализовать ее за 140 грн/т, но их предложения обычно «не находят отклика» у покупателей.) Однако, по прогнозам специалистов, среднегодовая цена пшеницы 5-го класса еще подрастет до 120—160 грн/т.

Зато фуражное зерно, видимо, как и в прошлом году, будет стоить в среднем 100—120 грн/т. Несмотря на значительные нереализованные запасы прошлогоднего урожая, удешевление данного товара представляется экспертам маловероятным. Поэтому хозяева фуража отчаянно пытаются от него избавиться. (По свидетельству украинских СМИ, закупочная цена экспортного фуражного зерна с поставкой в порты Черного моря составляет 65—75 $/т, на условиях *DAF* граница Украины — чуть выше 80 $/т.)

Беларусь: вырасти — выросло, теперь как убрать?

Хотя погодные условия нынешним летом были достаточно сложными, выращенный нашими хлеборобами урожай оценивается специалистами достаточно высоко. (Напомним, что, согласно предварительным прогнозам, сделанным еще в начале лета, производство зерна в Беларуси должно было увеличиться по сравнению с прошлым годом на 0,6 млн т.)

Значительная часть сельскохозяйственных угодий пострадала от дождей, поэтому основной вопрос сегодня — удастся ли вовремя все убрать с полей с минимальными потерями.

Что же касается цен, то, как уже неоднократно сообщали отечественные СМИ, в текущем году государство заплатит за тонну зерна $145. Как видим, на крупнейших биржах зерновые стоят значительно дешевле.

Юрий ХОВРОВ

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

Над рынком металлов сгущаются тучи

Примерно в то самое время, когда Мировой совет по зерну уточнял свои прогнозы на будущий год, агентство *Reuter* решило предсказать конъюнктуру рынка металлов. Для этого был проведен опрос ведущих специалистов *LME*.

Опрос показал, что большинство экспертов расценивают азиатский кризис как катастрофу для данного сегмента рынка. Причем пессимизм респондентов по сравнению с предыдущими опросами значительно возрос. Специалисты полагают, что цены на большинство металлов промышленной группы будут продолжать падать, как минимум, до 4-го квартала текущего года. Только осенью возможен незначительный рост котировок.

По мнению экспертов, в большей степени от азиатского кризиса пострадает рынок **никеля**. Средняя цена на этот металл в текущем году составит 5140 $/т, что на 26% ниже прошлогодней. (К слову, 23 июля на *LME* тонна наличного никеля стоила еще меньше — $4510. Впрочем, по сравнению с серединой месяца котировки значительно выросли — ведь, например, 14 июля они составляли 4135 $/т.) Возможно, в ближайшее время трейдеры станут свидетелями нового «рекорда» — по прогнозам экспертов, никель упадет до 4030 $/т.

Тяжелая ситуация сложилась и на рынке **меди**. О прошлогодних ценах (в среднем 2274,5 $/т) трейдерам остается лишь мечтать. В настоящее время тонна наличной меди на *LME* стоит $1694. (Это еще «цветочки»: в текущем году уже была зафиксирована цена 1571 $/т — самый низкий уровень за последние 12 лет.) Трейдеры ожидают выброса на рынок значительной партии меди. Поэтому новый обвал цен, видимо, не за горами.

Несколько меньше азиатский кризис сказывается на котировках **цинка** (специалисты прогнозируют падение среднегодовых цен на этот металл примерно на 18%, т.е. до 1084 $/т), **алюминия** (на 12% — до 1404 $/т) и **свинца** (на 11% — до 553 $/т). На минувшей неделе эти металлы на *LME* стоили соответственно 1045 $/т, 1349,5 $/т и 534 $/т.

Отделаются «легким испугом» трейдеры на рынке **олова**. По прогнозам специалистов, среднегодовые цены на этот металл составят 5587 $/т, что всего лишь на 1,5% ниже прошлогоднего уровня. Олово — один из немногих металлов промышленной группы, котировки которого в настоящее время устойчиво растут. Так, 21 июля к моменту закрытия торгов на *LME* тонна олова стоила $5740. За одну торговую сессию она подорожала на $100.

А вот на рынке драгоценных металлов основные события связаны с Россией. Страна, обеспечивающая примерно 60% мировой добычи **палладия**, несмотря на постоянные финансовые проблемы, ухитряется 2 года подряд срывать экспортные поставки из-за бюрократической неразберихи. (Если в 1997 году Россия все же поставила 4,8 млн т данного товара, то в текущем году объемы ее экспорта просто смехотворны.)

В результате палладий подорожал по сравнению с летом прошлого года примерно на 65%. Уже долгое время серьезный дефицит данного металла испытывает японская автомобилестроительная промышленность. (Палладий используется при изготовлении катализаторов.)

Отметим, что значительную роль в беспрецедентном росте цен в этом сегменте рынка теперь играет не столько нехватка металла, сколько полное недоверие биржевых игроков к российским поставщикам. Так, несколько дней назад среди западных трейдеров прошли слухи о намерениях Центробанка России пополнить свои запасы драгметаллов (в т.ч. и платиноидов). Считалось, что Центробанк попытается разместить свои резервы на депозитных счетах европейских банков для получения средств на преодоление финансового кризиса. Неизвестно, имели ли такие слухи под собой какие-либо реальные основания, однако свое дело они сделали. Перспектива очередного срыва поставок буквально через пару дней после того, как Россия вроде бы взялась за выполнение экспортных обязательств, привела к биржевой панике. Только в течение одной торговой сессии 16 июля котировки палладия на *NYMEX*'е подскочили на $42,5 и достигли 337,5 $/тройская унция. Лондонские трейдеры отреагировали на новость несколько спокойнее (рост котировок на 25 $/тройская унция), однако там изначально цена была выше, чем в Нью-Йорке.

Примерно такие же цены сохранялись до 21 июля. В минувший вторник в Лондоне наличный палладий стоил 340 $/тройская унция. На *NYMEX*'е его продавали за 338,25 $/тройская унция (сентябрьские фьючерсы). К концу торгов трейдеры начали успокаиваться и цены снизились: в Нью-Йорке — на 19,2 $/тройская унция, в Лондоне — на 13,8 $/тройская унция.

Впрочем, в ближайшие месяцы подобная история может повториться.

Соб. инф.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕБЕЛИ И АКСЕССУАРОВ ДЛЯ ОФИСА

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Покрытие	Цвет	Цена, у.е.	Телефон	Примечание
ABSOLUT UNIS СП «АБСОЛЮТ-ЮНИС» ул. Гикало, 9; время работы: 9.00-19.00, в субботу - 9.00-18.00; выходной - воскресенье	многофункциональная офисная мебель	Италия (Teorema Office)	меламин, ламинат	7 вариантов	от 101	239-8084 239-8480 239-8606	индивидуальная комплектация; поставка со склада в Минске и под заказ; вся продукция сертифицирована
	мебель для руководителей		меламин, экологически чистый лак	7 вариантов	от 584		
	компьютерные стойки		меламин	2 варианта	от 167		
АЛЬМАГОР	офисные наборы «Вена», платяные шкафы	Беларусь	нат. шпон (дуб, бук)	черный, комбинир.	от 50	226-3734 226-3559 226-2300	индивидуальная комплектация завода-изготовителя
Бюро Дизайна Никита ул. Левкова, 8/2	торговое оборудование, офисная мебель, кухни	Беларусь	импортная ламинированная ДСП, МДФ, стекло, профиль	широкий выбор по каталогу	широкий диапазон цен	Минск: 224-2060, Гомель: 533-547, Витебск: 254-532, Могилев: 310-670, Гродно: 720-047, Брест: 233-260	материалы производства Германии, Польши; высокое качество изготовления по европейским технологиям; проект, доставка, монтаж
ВАША МЕБЕЛЬ	стулья, кресла	Италия	ткань, кожа	различный	от 12/от 40	230-8502 230-8627	поставки со склада; доставка, сборка
	офисная мебель, кабинеты руководителя	Италия, Беларусь	шпон		договорная		
ЕВРОМЕБЕЛЬ офис - ул. К.Цеткин, 18	офисная мебель	Беларусь, Польша и др.	ламинированная ДСП, ткань, кожа	черный, белый, орех, махагон, перламутр, вишня, ясень, бук, металлик	22...390	тел.: 211-0606, 226-9885, 216-9696, 276-9996; ВК «Минскэкспо» (пр. Машерова, 14) м-н «Богатырь» (ул. Притыцкого, 32) ДТ «Свислочь» (ул. Сторожевская, 8) м-н «Евромебель» (пер. Козлова, 4)	
ИТН ДИЗАЙН ул. К.Либкнехта, 68-101	офисная мебель	Италия, Венгрия	сверхпрочный меламин	более 200 вариантов	от 135	222-4474 213-5288	поставка со склада и под заказ; дизайн-проект, доставка, сборка; дополнительно - офисные светильники Massive (Бельгия)
	офисные аксессуары Multiform	Австрия	ударопрочный полистирен, антистатик	более 30 вариантов	от 3		
	офисные кресла, стулья	Италия	ткань, кожа	различный	от 52		
МЕБЕЛЬПРОМ	мебель для офисов, банков, магазинов	Беларусь	ламинированная ДСП	пепел, антрацит, махагон	56...270	210-0706 210-0700 266-3413	пер. Инструментальный, 6 (ст. метро «Парк Челюскинцев»)
МЭЙПЛ INTERSYSTEM MAPLE	универсальная и представительская мебель Mebelux	Беларусь-Италия	сверхпрочный меламин	серый, орех, антрацит	от 75	234-4342 234-4634	поставка со склада и под заказ; клиентам фирмы бесплатно дизайн-проект помещения, доставка по Минску, сборка и установка; дополнительно настольные лампы и светильники
	компьютерная, офисная мебель Sitoca	Бельгия		светло-серый, бук	от 66		
	офисная мебель (система модулей) «Ленраумамебель»	Финляндия-Россия		бук, белый, черный	от 21		
	офисные аксессуары Multiform	Австрия	ударопрочный полистирен, антистатик	более 30 вариантов	от 3		
	офисные кресла, стулья	Италия	износостойкая ткань, нат. кожа	13 вариантов	40...341		
Офис Маркет	офисная мебель, кресла, стулья	Германия, Италия	меламин, ламинат, ткань, кожа	различный	договорная	229-2939	ул. Интернациональная, 16 (р-н к/т «Победа»)
PRO-TRADE СП «ПРО-ТРЭЙД» ул. Гусовского, 4-501; ул. Притыцкого, 23 (к/т «Аврора»)	мебель для персонала и посетителей	Беларусь, Польша	современные покрытия будут защищать вашу мебель от царапин и пролитого кофе даже в самых критических ситуациях	пепел (светло-серый), антрацит (темно-серый), орех (желто-коричневый), махагон (вишневый), радика, бук	оптимально доступные, разумное соотношение цена/качество	216-8216 253-3077 254-3248 254-4096 259-6770 216-8416	торговля со склада (90%); широкий ассортимент; консультации специалистов, доставка, сборка, гарантийное и послегарантийное обслуживание
	компьютерные рабочие места						
	столы, тумбы						
	мебель для руководителей и менеджеров						
	кресла, стулья		кожа, ткань	богатство расцветок			
RUSSA	офисная мебель	Голландия	ламинат	4 варианта	по прайсу	285-6795 262-2228	доставка, сборка
	картотеки, металлические шкафы	Англия, Малайзия	-	серо-бежевый		285-6795 262-2229	2-4-ящичные; для трудовых книжек; доставка, сборка
ТуссоН ул. Пулихова, 53-1204 (12-й этаж)	кабинеты руководителей	прямые поставки от производителей Valentini, Olivetti (Италия), O'sullivan (США)	ламинат, меламин, нат. дерево	различные оттенки пород дерева, светло-серый, отделка - антрацит	от 143	236-5931 236-4288 236-5293 пейджер 249-0000 (аб. 372)	поставка со склада и под заказ; бесплатно доставка, монтаж, разработка проекта размещения мебели
	рабочие места для персонала				от 117		
	мебель для компьютеров				от 119		
	офисные кресла, стулья	Италия, Польша	-	различный	от 40		
ЮРАТЭ систэм Центр офисной мебели	офисная мебель, кабинеты	Италия	ламинат	орех, серый	от 18	232-1048 232-2486	салоны офисной мебели: ул. Смолячкова, 9, ул. Филимонова, 5; все консультации; бесплатно доставка, сборка
	мебель для персонала						
	кресла для руководителей		износостойкая ткань, нат. кожа	различный	от 40		
	офисные кресла и стулья для посетителей						

ПРЕДЛОЖЕНИЯ МЕБЕЛИ И АКСЕССУАРОВ ДЛЯ ДОМА

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Материал, цвет	Цена, у.е.	Телефон	Примечание
АЛЬМАГОР	корпусная мебель, мягкая мебель, комоды (в ассорт.), журнальные столы, карнизы	Беларусь	массив, ДСП, нат. шпон	35...700	226-2300 226-3734	торговый центр (ул. С.Ковалевской, 5)
ДЖЕНОА	шкафы, ниши, перегородки, мебель	Беларусь	ДСП (более 20 вариантов цветов)	?	226-9673 223-8273	производство из материалов и по технологии фирмы Komandor
ЕВРОМЕБЕЛЬ	мебель для дома	Беларусь, Польша и др.	ламинированная ДСП; ткань, кожа (черный, белый, орех, махагон, бук, перламутр, вишня, ясень, металлик)	15...790	211-0606 216-9696 276-9996 235-6951	офис - ул. К.Цеткин, 18, м-н «Богатырь» (ул. Притыцкого, 32), м-н «Евромебель» (пер. Козлова, 4)
Natuzzi	мягкая мебель (150 моделей)	Италия	нат. кожа, 125 вариантов цветов		227-0620 232-1048	салон Natuzzi - ул. Комсомольская, 17
ОЛИМП	мягкая мебель для дома (в ассорт.)	Беларусь	велюр, ковровый гобелен, винилискожа (более 30 цветов)	от 400	228-3608 диспетчер 278-7850	м-н «Промтовары» (ул. Филимонова, 7); 10%-я скидка оптовым покупателям

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ТОРГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Фирма	Ассортимент	Страна-производитель	Покрытие	Цвет	Цена, у.е.	Телефон	Примечание
АГЕНТСТВО ИПА	торговое оборудование из Германии (новое и немного б/у); вешала, горки, тележки, холодильное оборудование и др.					235-3022 235-2303	-
АЙВОРИ	прилавки, витрины, горки, кассовые кабины	Беларусь	алюминиевый профиль, металл, полимерное	по желанию	по калькуляции	226-4429 220-9466	индивидуальное проектирование, доставка, установка
БЕЛАССОЛЬ	торговое оборудование для магазинов, баров, кафе; офисная мебель	Беларусь	меламин, ламинат, полимерное	широкая гамма цветов	договорная	228-6616 239-4850	постоянно действующая выставка - ул. Варвашени, 17 (левое крыло, 1-й эт.)

ЭКСКЛЮЗИВ

Авторская песня об авторской мебели

Современные взгляды на мебель как элемент интерьера весьма неоднозначны. Помимо хорошо известных стилевых направлений (барокко, классика, модерн, постмодерн) и их многочисленных ответвлений, в последние годы в моду входит т.н. авторская мебель. Впрочем, такая тенденция характерна для постсоциалистических стран. На Западе эта мода существовала всегда, и сейчас она переживает очередной подъем.

Техногенный XX век диктует интерьеру свои условия. Прежде всего все его элементы должны быть достаточно пластичными, способными к постоянному самообновлению. Поэтому современный интерьер — отнюдь не застывшая картина. Скорее, это подвижная гармония, трансформирующаяся по мере изменения мира и бесконечно трактующая себя.

Сегодня мебель воспринимается не просто как некий аксессуар, вещь в себе, а как неотъемлемая часть общей гармонии дома. Поэтому в мире мебельной «высокой моды» преобладает стилистика постмодерна с элементами более или менее жесткого техно в его непрерывной динамике.

В противовес этой тенденции выступает вечно живая классика, которая, думается, никогда не исчезнет. Это направление символизирует устойчивость и стабильность, однако вовсе не вступает в конфликт с динамикой современности.

Авторскую мебель сложно причислить к какому-либо стилю, поскольку разрабатывается она сугубо индивидуально. Соответственно и стоят такие изделия гораздо больше серийной продукции, представленной в большинстве отечественных мебельных салонов.

В чем преимущество авторской мебели? В ее уникальности. Модель, рожденная воображением дизайнера. Неповторимая и сверхоригинальная. Она никого не оставит равнодушным. И вот тут-то возникает искушение: пусть у меня будет не просто «не так, как у других», а совершенно иначе, наоборот. За такую прихоть люди очень часто готовы платить сумасшедшие деньги. А иногда даже больше, поскольку для абсолютного большинства из нас нет ничего ценнее индивидуальности. Мебель же способна выразить ее наилучшим образом.

Можно ли заказать авторскую мебель в Беларуси ? Еще не так давно об этом нечего было и мечтать. Но сегодня при желании, хорошо подкрепленном материально, ничего невозможного не существует.

Почему авторская мебель становится популярной именно сейчас? Дело в том, что сознание нашего потребителя постоянно меняется: в настоящее время акценты сдвигаются именно к чему-то эксклюзивному, выделяющемуся на общем фоне. Мораль человека—частицы общей массы постепенно отходит в прошлое. Коллективная мораль разбивается на множество моралей множества коллективов.

Когда человек «вошел в евроремонт» настолько, что уже не в состоянии из него выйти, его готовность к поиску и немедленному приобретению за любые деньги самого эксклюзивного и оригинального напоминает готовность охотника неделями выслеживать вожделенную добычу. Почему мы ищем что-то новое для своего дома? Потому что не стоим на месте и жаждем постоянного развития.

Имена великих мебельных дизайнеров известны любому мало-мальски сведущему в вопросах интерьера специалисту. Например, трио **Ле Корбюзье**, **Жаннере**, **Перрианд**: их модели до сих пор являются фаворитами мебельной элиты. Или один из самых знаменитых дизайнеров современности Филипп **Старк**. Его «бестселлеры» уже несколько десятилетий поражают



воображение многочисленных поклонников сочетанием совершенства формы, благородства материала и самой изысканной экстравагантности. Ге **Оленти**, Шарль **Имс**, Жерар **Ван дер Берг**, Ашиль **Кастиглиони**... Их имена прочно ассоциируются с классикой XX века в мебельном дизайне.

Работы великих мастеров — это не просто кресла, стулья и диваны. Это изобретения, которые после своего появления немедленно начинают пользоваться спросом и подвергаться многочисленным трактовкам и модернизациям последователей. Воистину вот тот случай, когда велосипед изобретается бесчисленное количество раз. Ностать изобретателем может далеко не каждый.

Одни дизайнеры склонны к эпатажу, конструируя нарочито неудобную мебель, которая с первого взгляда никак не приспособлена к человеческому жилью. Другие, напротив, изобретательно варьируют классические мотивы, удивляя новизной решений. Константой в мире высокого дизайна остаются лишь высокие цены, которые, впрочем, обычно не обсуждаются.

Мода на «штучный» дизайн не проходит. За последнее время в Москве появились салоны, предлагающие клиентам только авторскую мебель. В Париже таких салонов десятки. Те, кто работает в них, не удивляются всевозрастающему потоку клиентов. Спрос на оригинальность увеличивается пропорционально росту технического прогресса и требований к комфорту.

Цены на элитную мебель совершенно не зависят от показателей, которые привычны для сознания массового потребителя — размеров, количества предметов и т.д. Здесь играют роль другие факторы: материалы, ручная работа, имя дизайнера, новизна модели.

Названия авторских изделий напоминают названия произведений искусства. И даже если это обычное словосочетание, оно звучит несколько монументально. Например, шикарное кожаное «Кресло курильщика» изумрудного цвета с встроенной позолоченной пепельницей, выполненное в классическом стиле (цена — более $6000). А как вы думаете, сколько будет стоить небольшой оригинальной формы табурет из слоновой кости? Впрочем, тот, кто его ищет, вряд ли думает о цене. Элитная мебель не может быть дешевой, и ее покупатели прекрасно знают об этом.

Конечно, кого-то 3-ногий стул непонятных формы и цвета, продающийся по цене $3000, только разозлит. Однако что поделаешь? В мире высокого искусства, будь то живопись, архитектура, одежда или мебель, не бывает низких цен. Как и нет места повседневному взгляду на вещи.

Впрочем, обрести суперновое лицо может и самый обычный предмет. Например, старый бабушкин комод. Стоит только покрасить его модной акриловой краской в какой-нибудь ультрацвет. Что называется, дешево и сердито. Главное — ваше желание сделать свою среду обитания по-настоящему своей. Именно это желание открывает воображению самые неожиданные пути и повороты. И тогда дизайнером собственной авторской мебели вполне можете быть вы сами.

Константин ПОКРОВСКИЙ

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Ламинированный пол: дешевле и... лучше

Сегодня новые строительные и отделочные материалы появляются так стремительно, что зачастую нам не хватает времени, чтобы по достоинству их оценить. Информация же необходима потребителю для правильного выбора. Сегодня мы хотим рассказать о ламинированных полах — сравнительно новом и достаточно перспективном материале.

Ламинированный пол — одна из тех новинок нашего рынка, которые относительно быстро завоевали доверие отечественных потребителей. Основное его достоинство — низкая цена по сравнению с традиционным паркетом из натуральной древесины (особенно импортным). Сегодня



1 кв.м ламинированного пола обойдется в среднем в $17—18, тогда как паркет импортного производства стоит около 30—50 $/кв.м и выше (в зависимости от сорта древесины и престижности торговой марки).

Еще один плюс ламинированных полов — красивый внешний вид. Поверьте, это очень хороший выход для ценителей красоты натурального дерева, имеющих средний достаток. Крупные производители предлагают клиентам на выбор несколько десятков сортов древесины. И пусть ламинированный пол — лишь имитация натурального паркета, но по красоте он абсолютно не уступает «оригиналу». (Благо уровень качества такого покрытия достаточно высок.)

Ламинированный пол имеет идеально ровную и гладкую поверхность и внешне напоминает обычный паркет — аккуратно уложенные вплотную друг к другу небольшие «дощечки». На самом деле эти «дощечки» представляют собой рисунок на декоративном материале (шпоне) толщиной менее 1 мм. Шпон защищен ламинатом — прозрачным слоем пластика, устойчивого к истиранию, деформации и загрязнению.

Основа ламинированного пола — лист многослойной прочной фанеры. Именно он несет всю механическую нагрузку. Между основой пола и фанерой укладывается специальная ткань, которая обеспечивает «плавание» конструкции. Таким образом, ламинированный пол не нужно дополнительно крепить к основанию.

Данные покрытия изготавливаются в виде панелей размером в среднем 200 х 25 см. Толщина плиты не превышает 25 мм. При укладке панели легко стыкуются способом «паз-шип» и фиксируются с помощью специального клея. Места скрепления плит малозаметны, однако особо привередливые потребители могут замаскировать их специальными планками. Как правило, солидные производители поставляют в комплекте все необходимые фасонные элементы — подкладку, плинтусы, крепления для них, клей.

По простоте монтажа ламинированный пол напоминает детский конструктор. Однако все же лучше поручить его укладку специалистам. Они смогут быстро и качественно смонтировать покрытие с учетом всех необходимых нюансов.

Сейчас, когда столь насущны многочисленные экологические проблемы, практичный зарубежный производитель находит альтернативы дорогостоящим природным материалам. На Западе сравнительно дешевые искусственные заменители натуральных изделий сегодня в большой чести, особенно у представителей среднего класса.

Ламинированные полы отличаются высокими эксплуатационными характеристиками. Они практически не истираются, на них очень сложно оставить какие-либо следы загрязнений, которые потом будет трудно удалить. (Практически любые пятна в считанные секунды исчезают с поверхности защитного слоя ламината при обработке уайт-спиритом, синтетическими моющими средствами либо просто холодной водой.) При этом ламинатное покрытие надежно защищает внутренние слои панелей от химических воздействий.

По степени устойчивости к истиранию (основному показателю качества для напольного покрытия) ламинированные полы разделяются на несколько групп. Малоэксплуатируемые покрытия, предназначенные для жилых помещений, обладают износостойкостью в 9000—11.000 оборотов (специальная единица для измерения износостойкости). Полы для более посещаемых мест имеют прочность в 17.000—18.000 оборотов. Наконец, в общественных зданиях, где ежедневно бывают тысячи людей, рекомендуется настилать полы с износостойкостью на уровне 24.000—30.000 оборотов.

Естественно, степень прочности влияет на цену покрытия: особо износостойкий пол обойдется покупателю раза в 2 дороже обычного. (Отметим, что ламинированные полы с повышенной износостойкостью достаточно широко используются не только в общественных помещениях, но и в элитных интерьерах.)

Что касается художественных возможностей данных покрытий, то по этому критерию они ничуть не уступают обычному паркету. Часто дизайнеры, оформляя полы в одном помещении, сочетают плиты из нескольких сортов древесины. Высокая размерная точность позволяет легко комбинировать различные панели между собой. (Желательно только использовать плиты одного производителя. В этом случае гарантируются правильность их совмещения и длительный срок службы пола.)

Отличительной чертой строительных и отделочных материалов нового поколения является максимальная забота производителей о потребителе. Пример ламинированного пола в этом смысле очень показателен: при минимальных затратах труда и времени на уход за ним такое покрытие может сохранять свежий вид в течение долгого времени. Ламинированный пол не



требует покраски, лакировки, покрытия защитными мастиками. Видимо, будущее строительного рынка именно за такими материалами — высококачественными, изготовленными по самым современным технологиям, простыми в эксплуатации.

В заключение следует отметить, что натуральный паркет отнюдь не сдает своих позиций. Конечно же, и у него есть свои преимущества, главное из которых — престижность природных материалов, которые сегодня неуклонно дорожают. (Кстати, ведущие производители ламинированных полов выпускают и паркеты, причем количество вариантов этих покрытий исчисляется десятками.)

Высококачественный импортный натуральный паркет уже не требует использования битума в качестве основы. Он так же прост в эксплуатации, как и ламинированный пол.

Потребительская культура растет благодаря доступным массовому потребителю материалам. Основа их популярности — высокое качество и легкость эксплуатации. Именно поэтому такие материалы быстро и прочно закрепляются на рынке.

Валерий ЯРЦЕВ

КОНСУЛЬТАЦИИ

Как не заблудиться в собственном доме?

Любое жилище состоит из нескольких зон, каждая из которых имеет свое предназначение и обладает набором свойств, отличающих ее от других. Спальня, гостиная, кухня, кабинет — едва ли кому-то непонятны эти слова. Однако современный интерьер предполагает зонирование как важный инструмент создания оригинального внутреннего пространства дома.

Планировка или перепланировка жилища — одна из основных задач архитектора. От того, насколько грамотно и обоснованно дом будет поделен на зоны, зависит ваш внутренний комфорт.

Если рассматривать зоны по степени важности, то на первый план выходят, конечно, спальные помещения и гостиная. Условно говоря, это, соответственно, интимная и гостевая зоны. Однако здесь существуют и свои нюансы. Например, семья, которая не очень любит принимать гостей, боясь тем самым нарушить устои Дома и внести в свою жизнь нежелательную сумятицу, скорее всего, назовет гостиную столовой, тем самым подчеркивая предназначение этого помещения. А одинокий, но общительный молодой человек наверняка превратит в гостиную всю квартиру, включая (и отнюдь не в последнюю очередь!) спальню.

Самое главное при перепланировке помещения — грамотно определить степень важности тех или иных зон. Так, если квартира принадлежит семье с детьми, то особую роль начинает играть интимная зона — спальня супругов и детская комната. Однако в этом случае необходима и гостевая территория. (Если только семья не решила полностью отмежеваться от внешнего мира в своем доме.) В такой квартире гостиная становится неким обособленным центром, воплощением Дома для гостей. Помещения, непосредственно не связанные с гостиной (спальни, рабочий кабинет и т.д.), находятся совсем рядом, однако благодаря стараниям архитектора входы в эти комнаты не привлекают к себе излишнего внимания посторонних и не вызывают у них желания непременно заглянуть внутрь.

Таким образом, гостиная — это уютная атмосфера и относительный простор. Здесь могут быть сосредоточены вещи и предметы, которые, по мнению хозяев, должны символизировать их дом в понимании гостей.

Спальня же предназначена только для 2 людей. Следовательно, здесь находятся те аксессуары, которые порождают единые ассоциации у супругов, а мебель и цвето-световое решение пространства тесно связаны с их личными вкусами. Традиционно семейная спальня — это помещение, изолированное от остальных комнат и не несущее никакой информации для гостей дома. Однако на любую традицию всегда есть нетрадиционный взгляд. Для кого-то совсем не обязательно закрывать дверь в спальню, когда кто-то приходит. Ведь гостям наверняка невдомек, что по-настоящему интимной зоной спальня становится, например, только при определенном освещении. Поэтому если там стоит шикарный гарнитур, достойный внимания посетителей, — почему бы не показать его, не раскрывая, однако, всего интима?

Особый разговор — детская зона. Должна ли она быть изолированной? Чаще всего архитекторы отвечают на этот вопрос отрицательно. Однако и из этого правила есть исключения, диктуемые все теми же неписаными семейными устоями.

Сознание ребенка чаще всего обращено во внешний мир, а не в себя, поэтому не стоит устраивать детскую в самом дальнем углу коридора. Обычно двери в комнату ребенка постоянно открыты — ведь ему нужен контакт с родителями, с остальным домом. Поэтому дизайнер продумывает такие варианты интерьера детской, которые не вступают в конфликт с общим оформлением жилища, а образовывают вместе с ним единое пространство.

Таким образом, детская выступает как бы в двух ипостасях: когда двери открыты, это место контакта ребенка с семьей и внешним миром, а когда закрыты — он на нужное ему время оказывается в своем собственном мире.

Немаловажны в доме гостиная и прилегающая к ней кухня. В современных интерьерах эти 2 помещения очень часто минимально разделены. Такое решение продиктовано чисто практическими соображениями, от которых, увы, никуда не деться. Впрочем, если отсутствует непрозрачная перегородка, отнюдь не значит, что кухня находится в гостиной. Путем тщательного подбора мебели, цветовых сочетаний, распределения света можно визуально изолировать кухню до любой необходимой степени.

Особенно актуальна проблема соседства кухни и гостиной для квартир в домах. Часто архитекторам приходится расширять здесь гостиную за счет прилегающих территорий — холла, частично кухни и т.д. Главное в этом случае — не просчитаться в плане минимально необходимой площади кухни.

Особого внимания заслуживает ванная. Современная тенденция — наличие в квартире нескольких (чаще двух) ванных комнат. Это связано все с тем же зонированием: одна из ванных — гостевая, другая — для хозяев дома. Обычно ванные комнаты существенно отличаются друг от друга по интерьеру. Кроме того, и находятся они в разных местах. Если спальня хозяев — лишь относительно закрытая зона, то их ванная практически недоступна гостям. Или еще пример. Хозяин-книголюб, вполне может позволить себе разместить в своей туалетной комнате несколько книжных полок и настольную лампу, добавляющую уюта. Однако вряд ли аналогичный декор будет уместен в гостевой ванной. Столь важные в нашей жизни закутки дома — не то место, где можно смешивать личное с общественным. Опытные архитекторы, кстати, придают оформлению таких зон не меньшее значение, чем, например, декору гостиной или холла.

Грамотное зонирование интерьера — такая же важная задача, как и правильный подбор мебели, распределение света и цвета, размещение аксессуаров. Именно с зонирования начинается работа с интерьером, поэтому здесь следует очень хорошо продумать все малейшие нюансы вашего дома. Кстати, архитектор поймет вас лучше, если вы как можно подробнее обоснуете свои решения.

Роман КОСТИЦЫН

СОВСЕМ НЕ МЕЛОЧИ

Автобусная эпопея

Путешествовать можно по-разному. Кто-то предпочитает скорость и комфорт воздушных лайнеров. Другим по душе мерное перестукивание вагонных колес. Третьи не хотят расставаться с баранкой любимого автомобиля. Но, наверное, большинство выбирает автобус. По многим объективным и субъективным причинам это средство передвижения остается самым популярным у белорусских туристов.

Вы отправляетесь отдыхать за границу на автобусе? Мы предлагаем вам несколько советов, следуя которым вы сделаете свой отдых по-настоящему беззаботным и беспроблемным. Итак...

Следует взять:

— наиболее удобные и практичные вещи (джинсы, джинсовый костюм, спортивный костюм, кроссовки, тапочки и т.п.);

— долго не портящиеся продукты питания на первый переезд (в автобусе холодильника нет);

— кружки с ручкой (лучше пластмассовые) для кипятка;

— загранпаспорт;

— не менее $200 на человека;

— мелкую валюту (например, для первого дня в Германии желательно иметь 50—100 немецких марок мелкими купюрами);

— разрешение на вывоз валюты, если общая сумма на человека превышает $500 (или в эквиваленте). В разрешении на вывоз должна быть указана та валюта, которую вы имеете в наличии.

Можно взять:

— небольшую подушку под голову;

— плед;

— будильник;

— электроприборы (бритва, фен, утюг, щипцы) с европейской вилкой;

— фотоаппарат (подлежит декларированию);

— видеокамеру (подлежит декларированию).

Не нужно брать:

— гражданский паспорт советского образца;

— свыше 1 блока сигарет;

— свыше 1 л крепких спиртных напитков и 2 л вина;

— произведения искусства, иконы;

— бриллианты и драгоценности на сумму свыше $2000.

В автобусе

Во время движения не разрешается без необходимости ходить по салону и отвлекать водителей. Каждые 4 часа автобус делает технические остановки, продолжительность которых устанавливается старшим группы.

В автобусе имеется кипятильник, емкость которого ограничена (обычно — 5 л). Во избежание травм кипяток раздается или во время стоянки, или за 5—10 минут перед ней. Самостоятельно, без разрешения руководителя группы или водителей, пользоваться кипятильником запрещается.

Кресла автобуса откидываются назад, а также раздвигаются в стороны. (Для этого сбоку и внизу кресла имеются рычажки.) Во время стоянок кресла необходимо вернуть в первоначальное положение и вынести накопившийся в них мусор.

Биотуалетом разрешается пользоваться только во время движения автобуса. (На стоянках есть стационарные туалеты.) В биотуалет нельзя бросать какие-либо предметы (бумагу и т.п.) — для этого имеется специальный контейнер.



Границы

При подъезде к границе держите наготове паспорта. Обложки с них необходимо снять.

При прохождении пограничного, таможенного или полицейского контроля ведите себя спокойно, корректно, уверенно и с выдержкой. Не стоит пытаться шутить или иронизировать — у чиновника может оказаться плохое настроение. Лучше не вступайте в споры с пограничниками и таможенниками, четко отвечайте на их вопросы. Помните, что цель вашей поездки — туризм. Другие интерпретации могут быть неверно истолкованы и послужат поводом к вашей депортации из страны.

Выходить из автобуса на границе можно только с разрешения руководителя группы. Его также необходимо поставить в известность при возникновении каких-либо спорных вопросов.

Фотографировать и производить видеосъемку на границе категорически запрещается. (Камеры конфискуются пограничниками и возврату не подлежат.)

Вы прибыли на место «дислокации»? На этом возможные неприятности не закончились. Обратите внимание на следующие «мелочи».

Распорядок дня

Точное время отъездов из городов, экскурсий, завтрака, а также дополнительную программу объявляет руководитель группы. (Он может вывесить распорядок дня у столика администратора.) Именно это время является обязательным.

В программах туров указано ориентировочное время прибытия и проведения экскурсий. Иногда могут случаться небольшие задержки, о чем руководитель группы проинформирует всех. Если вы в чем-то сомневаетесь, обратитесь за помощью к руководителю группы или к водителям.

Гостиницы

В некоторых гостиницах ключи от номеров имеют форму пластиковых карточек с кодом. К ним обычно выдается талон на заселение с указанием номера вашей комнаты. Ключи при выходе из отеля оставляются в гостинице, а талон необходимо иметь при себе.

В отелях, где в номерах есть телевизоры, иногда можно смотреть платные каналы. (Их просмотр оплачивается при сдаче номера.)

В комфортабельных номерах предусмотрены бары. Прайслист на напитки либо находится в самом баре, либо выдается вместе с ключом. За все выпитое придется заплатить отдельно.

Учтите, что напитки в мини-баре, а также телефон в гостинице обойдутся, как правило, в 2 раза дороже, чем вне отеля.

Старайтесь соблюдать тишину с 10 вечера до 7 утра — к нарушителям спокойствия могут применяться меры административно-правового воздействия.

Пользоваться кипятильником в гостиницах запрещается! За этим следит администрация отеля.

Краны во многих гостиницах работают как рычаг: вверх-вниз — включение и выключение воды, влево-вправо — горячая и холодная вода.

Не применяйте чрезмерных усилий при пользовании оборудованием номера — расходы по возмещению возможного ущерба лягут на вас.

Во многих отелях в осенне-зимний сезон желаемая температура в номере устанавливается с помощью специального терморегулятора, который находится на радиаторах.

На завтрак приходите в назначенное время. Если в номере нет будильника, можно попросить администратора отеля разбудить вас. (Правда, эта услуга практикуется не во всех гостиницах.)

Продукты из ресторана выносить нельзя. Особенно это касается отелей, где предусмотрен шведский стол.

В гостинице можно взять карту города (если она есть) и визитки с адресом отеля. Если вы заблудились, не стесняйтесь обратиться за помощью к прохожим или в полицию.

Чтобы не забыть вещи в номере, вынесите их в коридор, а затем внимательно осмотрите всю комнату. Ключи от номера (при его освобождении) сдаются только администратору отеля или руководителю группы.

Администратору можно сдать на хранение ценные вещи, деньги и документы. (В этом случае не забудьте получить их обратно при выписке из гостиницы.) Администрация отеля не несет ответственности за утерю ценных вещей, денег и документов, не сданных на хранение. Поиск забытых вещей ведется самостоятельно и за свой счет.

Питание

Питаться в Европе можно в любом кафе, ресторане, бистро, баре и т.д. В среднем один обед или ужин без спиртных и прочих напитков обойдется вам в $10—12. Обычно меню каждого ресторана или кафе выставляется перед входом на тротуаре.

Самые дешевые «точки общепита» принадлежат сети *McDonald's*, *Pizza Hut* и пр. Недорого поесть можно в ресторанах с турецкой, китайской, индонезийской, греческой кухней. Однако наиболее дешевый способ питания — покупка продуктов в супермаркетах.

Обмен валюты

Обмен денег осуществляется либо в банках, либо в обменных пунктах. В Германии — это *Stadtsparkasse* или *Bank*. В других странах либо *Change*, либо *Exchange*. Покупать валюту с рук не рекомендуется — вас могут обмануть.

Система обмена денег в Западной Европе предусматривает комиссионные. Поэтому старайтесь найти обменный пункт с надписью *No commission* или пользоваться «чистым» курсом обмена.

Меры предосторожности

Сумочки и кошельки нужно крепко держать в руках, а не на плече. Загранпаспорт желательно хранить отдельно от денег. (При утере паспорта все расходы, связанные с получением справки на возвращение, оплачиваются туристом.) В автобусе не оставляйте на ночь на виду ценные вещи, дамские сумочки и т.п.

В Европе развит такой тип мошенничества: подходит (подъезжает) к вам итальянец (как правило) и просит купить вещи от Кардена, Валентино и т.д. в 2—3 раза дешевле, чем он заплатил, т.к. ему срочно нужны деньги. Вместо этого вам подсовывают турецкую или китайскую вещь и скрываются.

Ни в коем случае нельзя оставлять свои вещи без присмотра. Особенно это касается случаев при въезде или выезде из гостиницы.

Соблюдайте правила дорожного движения. Переходите улицу только на зеленый свет на пешеходных переходах. Во многих европейских странах большое внимание уделяется велосипедному транспорту. Для велосипедистов предназначены специальные дорожки (коричневые, красные или черные). Старайтесь не ходить по ним.

Соблюдайте обычные меры личной безопасности, избегайте конфликтных ситуаций, и тогда хорошее настроение во время поездки вам гарантировано.

Медицинская страховка

Как правило, за границей на руки выдается карточка, где указаны телефоны экстренной помощи. Сам страховой полис, в котором подробно разъясняются все страховые случаи, находится у сопровождающего вашей группы.

Оплата мелких, но очевидных недомоганий производится самостоятельно. Полученные квитанции и документы от врача (поликлиники) предъявляются в Минске в страховую фирму, которая эти деньги возвращает.

В серьезных случаях госпитализация, лечение, транспортировка, а также другие расходы оплачиваются страховой фирмой согласно договору в пределах предусмотренной суммы. Больной получает не деньги, а только необходимые медицинские и сопутствующие их осуществлению услуги. Группа продолжает свое турне без заболевшего.

Телефон

Чтобы позвонить из Европы в Беларусь, наберите 007, далее код города (например, Минск — 017) и номер абонента. Звонить можно из любого телефонного автомата, а также из гостиниц.

Вот, видимо, и все. Возможно, некоторые из приведенных советов показались вам чересчур банальными. Но, поверьте, в дороге мелочей не бывает. Счастливого пути!

Подготовил **Сергей ТУРОМША**

ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ

По Европе — с одной визой

14 июня 1985 года в городе Шенген в Великом Герцогстве Люксембург было подписано соглашение между 5 европейскими государствами: Люксембургом, Бельгией, Францией, Нидерландами и ФРГ о поэтапной отмене паспортного таможенного контроля на общих границах для граждан этих стран.

Сегодня при наличии Шенгенской визы вы можете беспрепятственно въезжать в Австрию, Бельгию, Германию, Голландию, Грецию, Францию, Испанию, Италию, Люксембург и Португалию. В ближайшее время к этим государствам добавится Дания.

В настоящее время четко и однозначно определены внешние границы Шенгенского соглашения, введены единые консульские правила, нормы и порядок пересечения внешних границ стран Шенгенской группы. Детально разработан порядок въезда в эти государства лиц, являющихся и не являющихся субъектами права ЕС. Для последних сохранен визовый порядок въезда. (Это относится к туристам из 126 стран, включая все государства СНГ. В то же время льготный безвизовый порядок въезда распространен на туристов из Венгрии, Польши, Словакии, Чехии, Латвии, Литвы и Эстонии.)

Введены 2 типа виз:

— при оформлении въезда для краткосрочного пребывания (на срок до 3 месяцев) выдается «Единая европейская виза» (т.н. Шенгенская), дающая право беспрепятственно передвигаться по территории стран Шенгенской группы;

— въездные визы на срок свыше 3 месяцев остаются национальными.

Единая европейская виза выдается туристам в срок 15—40 дней с момента поступления документов в посольство и стоит порядка 10 ЭКЮ (примерно $12). Разумеется, она имеет несколько степеней защиты от подделки, включая голографический элемент. Такая виза позволяет туристам из 126 стран мира свободно путешествовать по всем государствам Шенгенского соглашения. Обращаться за визой необходимо в посольство той страны, из которой получено приглашение или куда совершается турпоездка.

Совет Евросоюза имеет право вносить изменения в перечень государств, граждане которых должны въезжать в страны ЕС по визам. (В 1995 году принятие такого решения могло быть только единогласным, а с 1 января 1996 года достаточно большинства в 2/3 голосов.) Очевидно, что, чем меньше будет нарушений как со стороны отечественных турфирм при оформлении поездок, так и со стороны самих туристов во время пребывания в европейских странах, тем больше вероятность того, что и белорусские граждане смогут когда-нибудь свободно ездить по Европе.

НА ЗАМЕТКУ

Сто тугриков — и ни шиллингом больше!

Как известно, деньги тратить легко и приятно. Иначе зачем они нужны? Но иногда деньги тратятся совсем уж понапрасну. Особенно часто мы грешим этим на отдыхе, в поездках и путешествиях.

Незнакомая иностранная валюта поначалу не воспринимается как деньги. Что, впрочем, и не удивительно: деньги — это условная ценность. Бумажка, на которой напечатана купюра, практически ничего не стоит. Национальная валюта — это своеобразный кредит доверия государству. Мы привыкаем к тому или иному виду дензнаков, но психологическое доверие не переходит автоматически на новый вид купюр — вот почему операции по государственному обмену денег всегда принимаются населением болезненно. Чтобы ощутить истинную ценность другого разноцветного клочка бумаги, человеку требуется время. А пока оно проходит, путешественник успевает незаметно растранжирить почти все свои сбережения, так и не поверив до конца в то, что красные голландские муравьи, швейцарские альпинисты или австралийские монетки с изображением ныряющего утконоса — это самые настоящие деньги. Тем более что сегодня наш турист, прежде чем купить, например, пончик, вынужден совершать в уме чудовищно сложную операцию — переводить местную валюту в доллары, а доллары — в рубли.

Поэтому лучше сразу произвести вычисления: «У меня с собой столько-то долларов. Это составляет столько-то батов, манатов, гульденов и пфеннигов. В день я собираюсь тратить сто тугриков и ни шиллингом больше». И, исходя из дневной нормы рупий, выбирать оптимальную цену пончика.

Во время путешествий приобретается много ненужных вещей. Известно, что сувениры — это самая бесполезная вещь на свете. Но именно на них мы тратим большую часть своих денег. Никто не призывает вас забыть о вещественных доказательствах совершенной поездки или оставить друзей и близких без заслуженных знаков внимания. Однако, прежде чем покупать очередную ненужную вещь, проведите небольшой эксперимент. Внимательно посмотрите на облюбованный вами чайник (веер, веник, модель «Титаника» в натуральную величину, тростниковый передничек, засушенного пальмового таракана и т.п.). Закройте глаза. Представьте, что вы обладаете этим предметом уже много лет. Теперь еще раз на него посмотрите. Не правда ли, лучшее место для этой изысканной вещицы — помойное ведро? Нет? Тогда смело ее покупайте. Только не забудьте предложить продавцу за этот раритет ровно четверть от запрашиваемой суммы.

«Лучшее средство от головной боли» — кредитная карточка — тоже имеет свои «побочные эффекты». Во время отдыха человек обычно расслабляется. Незнакомые пейзажи, чужой язык, новые впечатления — все это сильно действует на восприятие действительности. И пусть реальность такова, что большая часть средств на карточке — это деньги, отложенные на приобретение нового автомобиля. Когда жизнь легка, прекрасна и удивительна, все давнишние планы кажутся чем-то далеким и несущественным. Поэтому в путешествие лучше взять новую карточку с именно той суммой, с которой вы готовы расстаться. Пусть это неромантично и меркантильно, но зато безопасно. Невозможность позволить себе непредвиденные расходы — лучшая страховка от них.

Некоторые турфирмы, в пакет которых не входит оплата экскурсий, порой предлагают своим клиентам по 3—4 полномасштабные поездки к местным достопримечательностям в день. Причем происходит это, как правило, в день приезда, поскольку экскурсии надо заказать предварительно. Туристы в тот момент еще полны энергии и финансов — и они принимают на себя повышенные экскурсионные обязательства, повинуясь природной любознательности, а порой и стадному инстинкту. Сплошь и рядом через пару дней бешеной гонки по разного рода достопримечательностям мы просто машем на все рукой — и прячемся в номере, пока не убедимся, что ненавистный экскурсионный автобус убрался-таки восвояси. Деньги пропадают, но мы только довольно ухмыляемся из пляжных шезлонгов — до чего же ловко избежали необходимости ползать по древним памятникам и живописным скалам! А между тем в любом туристическом центре имеются бюро, где можно непосредственно заказать желаемые экскурсии. Причем не сразу — а по одной, не за неделю вперед — а за несколько часов до начала. Да и цены там существенно ниже тех, которые вам предложат в отеле.

Словом, берегите деньги. Иначе каждое воспоминание о совершенной поездке будет сопровождаться головной болью и рефлекторным поиском кошелька.

По материалам печати

ВЕСЬ МИР НА ЛАДОНИ

СТРАНА	МАРШРУТ	ВИД	ДНИ	Транспорт	СРОКИ	ПРОЖИВАНИЕ	СЕРВИС	ПУНКТ ОТПР.	ЦЕНА, у.е.	ФИРМА	ТЕЛЕФОН
АВСТРИЯ	Будапешт-Вена	Э	7	авто и по заказу индив.	23.08, ежемес.	3*	проезд, прожив., звт, 4 экск., гид, медстрах	Минск	325 +виза	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	255-1868 253-3739 пр. Пушкина, 55
БЕЛАРУСЬ	НАРОЧЬ, ИСЛОЧЬ, ДУДИНКА (грязелечебница): ОТДЫХ, ЛЕЧЕНИЕ (согласно графику заездов)									ОСТ'КОМ-ПЛЮС	213-4378 284-3704 213-4789
БОЛГАРИЯ	Несебр, Созопол, С.берег, Китен, Приморско	О+Э	13	авто	пост.	2-3*, ч. отель, апарт., ч. квартиры	пит. по выбору, экск. в Стамбул, гид, трансфер	Минск	от 195, скидки детям	ПЕНТАТУР	231-6955 232-5711 211-3358
			12	авиа				Минск-2	от 295, скидки детям		
	ЧАСТНЫЕ ГОСТИНИЦЫ (2-4-местные номера, апартаменты), ВИЛЛЫ; 13, 15, 30 ДНЕЙ; АВИА, АВТОБУС - 33 ВАРИАНТА ОТДЫХА! Продажа авиа-, автобусных билетов (тел.: 284-7295, 284-7296, 284-7297, 234-1455)									ОСТ'КОМ-ПЛЮС	213-4378 284-3704 213-4789
	Несебр, Китен, Приморско	О	11-19	авиа, ж/д, авто	пост.	отели, коттеджи, апарт.	по выбору, экск. программа (по заказу), медстрах	Минск	от 140	ЗОЛОТАЯ МИЛЯ	264-6321 264-6502
	южная часть побережья (детский и семейный отдых)	Д/О	20/15	авиа, ж/д, авто	пост.	коттеджи, апарт.	проезд, прожив., экск. (по жел.), медстрах, курорт. сбор	Минск	от 290/ от 170	АКВАРЕЛЬ	228-2313 227-7629в
	ПРОДАЖА АВИАБИЛЕТОВ И ОТДЫХ В БОЛГАРИИ (Созопол, Приморско, Китен, Несебр, Солнечный берег, Дюни), АВИА - ОТ 295 у.е. ОТРАБОТАННЫЕ МАРШРУТЫ, БОЛЬШОЙ ВЫБОР, ОТЛИЧНЫЕ ЦЕНЫ! Вылет: 06, 19, 30.08, 10.09									СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ	233-2200 284-8200 Красная, 15
	С.берег, Албена, Созопол, Кранево	О	12, 13	авто (рейс. линия) /авиа	июль-сент.	отели, коттеджи, кемпинги	проезд, прожив., экск., гид, медстрах	Минск	от 170 - авто, от 295 - авиа	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	255-1868 253-3739 пр. Пушкина, 55
	З.пески (детский и семейный отдых)	Д, О	15	ж/д	5.08, 19.08	дом отдыха, коттеджи, кемпинги	проезд, 4-раз. пит., экск., мед. процедуры, медстрах		345/255 - коттеджи		
	Китен (детский, молодежный, семейный лагерь)	Д	19	авто	пост.	корпуса с удоб.	4-раз. пит., медстрах, воспитатели	Минск	300	ЗОЛОТАЯ МИЛЯ	264-6321 264-6502
	С.берег, З.пески, Приморско	О	12	авиа, авто, личн. а/м	июль-сент.	2-3*/ ч. коттеджи	по выбору, медстрах, продажа авто-, авиабилетов	Минск	от 400/ от 220/ от 100	ЮЛЕНА	220-3839 268-7880
	Кранево (детский лагерь/ семейный отдых)	Д/О	14	авто	пост.	отель «Зора»/ коттеджи	панс., 3 экск., медстрах/ пит. самост., медстрах	Минск	250/ 185, 155	МАРИАДА-ТУР	284-4024 233-4999 Оформление анкет для ОВИР
ВЕНГРИЯ	оз. Балатон (туркомплекс «У Золотого орла»)	О	15	авто	пост.	номера с удоб.	звт, экск.	Минск	от 235	ЮЛЕНА	220-3839 268-7880
	оз. Балатон (Шиофок)	О	11	авто	пост.	коттеджи евро-класса, апарт.	самост., медстрах	Минск	260	МАРИАДА-ТУР	284-4024 233-4999 Оформление анкет для ОВИР
	оз. Балатон, Будапешт	О+Э	9, 12	авто	июль-авг.	3*	п/панс., медстрах	Минск	по спр.	ОСТ'КОМ-ПЛЮС	213-4378 213-4789 274-9351в
ГЕРМАНИЯ	ВИЗОВАЯ ПОДДЕРЖКА									ЮЛЕНА	220-3839 268-7880
ЕГИПЕТ, ОАЭ, ТУНИС	ОТДЫХ С КРУИЗОМ, ЛЕЧЕНИЕ В ЕГИПТЕ (от 380 у.е.). ОТДЫХ В ОАЭ (от 410 у.е.), ТУНИСЕ (от 500 у.е.), В БОЛГАРИИ, НА ОСТРОВАХ КРИТ, МАЙОРКА. США И ЕВРОВИЗЫ. БЫСТРО И КАЧЕСТВЕННО!									ТЕХНОСТАР	284-0188 284-0292 284-0293 284-2669
ИСПАНИЯ	Ллорет-де-Мар, Тосса-де-Мар (Коста-Брава)	О	8, 12	авто, авиа	июль-октябрь	2-3*	проезд, проживание, 2-3-раз. пит.	Минск	от 430 - авто, от 585 - авиа	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	255-1868 253-3739 пр. Пушкина, 55
КИПР	все курорты	О+Э	от 8	авиа	пост.	2-5*	встреча, круизы в Израиль, Египет, трансфер, медстрах	Минск-2	по спр.	ПЕНТАТУР	231-6955 232-5711 211-3358
	Лимасол, Ларнака, Пафос, Айя-Напа	О	7, 14	авиа	пост.	2-5*	п/панс., экск. (по жел.), медстрах	Минск	от 161 +авиа	АКВАРЕЛЬ	228-2313 227-7629в
	Айя-Напа, Протарас	О	8, 11, 12, 14	авиа	июль-октябрь	аппарт., отели 2-4*	проживание, трансфер, пит., медстрах, авиабилеты	Минск	от 475	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	255-1868 253-3739 пр. Пушкина, 55
ЛИТВА, ЛАТВИЯ	ОТДЫХ, ЛЕЧЕНИЕ, ПУТЕВКИ ВЫХОДНОГО ДНЯ. БРОНИРОВАНИЕ ОТЕЛЕЙ. ПОМОЩЬ В ОФОРМЛЕНИИ ВИЗ									ОСТ'КОМ-ПЛЮС	213-4378 213-4789 274-9351в
ЛИТВА, ЛАТВИЯ, РОССИЯ	Друскининкай, Паланга, Юрмала, Сочи	О+Л	по жел.	сам.	июль-сент.	коттеджи, санат., пансионаты, отели	прожив., пит., медстрах, виза	Минск	по спр.	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	255-1868 253-3739 пр. Пушкина, 55
ОАЭ	Дубай, Шарджа	О+Э	4-15	авиа	пост.	3-5*	по выбору, п/панс.	Минск-2, Москва	по спр.	СВЭЛНА	223-0701 222-4818
ТУРЦИЯ	Кушадасы (Эгейское море)	О+Э	10-12	авиа	пост.	2-5*	встреча в а/п, п/панс., обширная экск. прогр. (1 экск. - беспл.), подвод. плав., скидки детям	Минск-2	от 400, беспл. прожив. ребенка при 2 взрослых	ПЕНТАТУР	231-6955 232-5711 211-3358
	Мармарис, Анталья	О+Э	12	авиа	пост.	3-5*	по выбору, п/панс.	Минск	по спр.	СВЭЛНА	223-0701 222-4818
	Анталья, Сиде, Кемер, Белек, Аланья	О	9-13	авиа	пост.	3-5*	панс., п/панс.	Минск	от 500, скидка детям до 12 лет	ЗОЛОТАЯ МИЛЯ	264-6321 264-6502
	Стамбул, Анталья, Измир, Даламан	О, Э, Ш	3-12	авиа	пост.	3-5*	по выбору	Минск	от 330 + 200.000 руб.	АЭРОБЕЛ-СЕРВИС	222-5151 222-5149
	ПРОДАЖА И БРОНИРОВАНИЕ АВИАБИЛЕТОВ ВО ВСЕ СТРАНЫ МИРА										222-5130 222-5149
УКРАИНА	ОТДЫХ В КРЫМУ, ОДЕССЕ, ОДЕССКОЙ ОБЛАСТИ. ДЕТСКИЙ ОТДЫХ В ОДЕССКОЙ ОБЛАСТИ (21 день - 250 у.е., 13 дней - 140 у.е.)									НЕМБРА	234-2241 283-2553 283-2552
	Аркадия (санат. лечение)/ Коблево (Николаевская обл.)	О, Л	17	ж/д	пост.	санат./ коттеджи с удоб.	панс., леч./панс.	Минск	от 200/ от 170	ЗОЛОТАЯ МИЛЯ	264-6321 264-6502
	Коблево (Одесская обл.)	О+Э	13	авто	пост.	пансионат	панс., экск., весь комплекс развлечений для детей и взрослых	Минск	по спр., скидки детям	ПЕНТАТУР	232-5711 211-3358 226-6201в
	Коблево (Одесская обл.)	О	13	ж/д	5.08, 17.08, 29.08	пансионат	ж/д билеты, 3-раз. пит., медстрах	Минск	130-195	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	255-1868 253-3739 пр. Пушкина, 55
ФРАНЦИЯ	Прага-Париж-Кельн	Э	11	авто	14.08, пост.	2-3*	звт, обширная экск. программа, медстрах	Минск	350 + виза	ЗОЛОТАЯ МИЛЯ	264-6321 264-6502
	ОТДЫХ НА ЛАЗУРНОМ БЕРЕГУ ФРАНЦИИ (Ницца-Париж, 8.08, 15 дней) - от 470 у.е. ОЖЕРЕЛЬЕ ПАРИЖА (Вена-Шампань-замки Луары-Нормандия-Париж-Прага, 23.09, 11 дней) - 380 у.е. + виза									ЭКОТУР-6	255-1927 253-7497
ФРАНЦИЯ, ГЕРМАНИЯ, ГОЛЛАНДИЯ, ШВЕЙЦАРИЯ	Экскурсионные автобусные туры: 1. ПРАГА-ПАРИЖ-БЕРЛИН (9 дней) - 335 у.е. 2. ВЕНА-ПАРИЖ-ЛЮКСЕМБУРГ-БРЮССЕЛЬ-АМСТЕРДАМ-БЕРЛИН (11 дней) - 360 у.е.+виза. 3. ПРАГА-МЮНХЕН-ЛЮЦЕРН-ЦЮРИХ-БАЗЕЛЬ (7 дней) - 395 у.е. 4. Отпуск в Ницце, Каннах, Монако - по вашей заявке!									ЭКОЛОГИЯ-ТУР	255-1868 253-3739 пр. Пушкина, 55
ХОРВАТИЯ	Пореч (Латерна), Адриатическое море + Венеция	О+Э	10-12	авиа, авто	пост.	3*	БЕЗВИЗОВАЯ ПОЕЗДКА В ВЕНЕЦИЮ, представитель агентства	Минск	по спр.	ПЕНТАТУР	231-6955 232-5711 211-3358
ЧЕХИЯ	Прага, К.Вары	О+Э	6, 12	авто	вс, пост.	2-3*	звт, экск., медстрах	Минск	от 145	ФЛЮЭЛ	229-2703 276-8010
	ОТДЫХ НА БЕРЕГУ МАХОВА ОЗЕРА (12 дней, обширная экскурсионная программа). ЭКСКУРСИОННЫЕ ТУРЫ ПО ЧЕХИИ (постоянно, 6, 8 дней, автобус)									ОСТ'КОМ-ПЛЮС	213-4378 284-3704 274-9351в
	ЛЕЧЕНИЕ И ОТДЫХ НА КУРОРТАХ ЧЕХИИ. ОТДЫХ ДЕТЕЙ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЛАГЕРЯХ									ФЛЮЭЛ	229-2703 276-8010
	КАЖДОЕ ВОСКРЕСЕНЬЕ: МАХОВО ОЗЕРО (13 дней, отдых, экскурсии) - от 265 у.е.; ПРАГА-КАРЛОВЫ ВАРЫ-ЗАМКИ НА ВЛТАВЕ (6 дней, экскурсии) - от 135 у.е.; ПРАГА-БУДАПЕШТ (23.08, 7 дней) - от 170 у.е.									ЭКОТУР-6	255-1927 253-7497
	Прага, Карловы Вары-Замок	Э+О	6/4, 5, 8	авто/ авиа	вс - авто; пн, пт - авиа	2*/3-5*	проезд, прожив., звт, 3 экск., гид, медстрах, трансфер	Минск	155 - авто, по спр. - авиа	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	255-1868 216-9395 пр. Пушкина, 55
	Сечь (международный молодежный центр)	О, Д	14	авто	пост.	корпуса с удоб.	панс., экск., культ. прогр. (дет., молодеж., семейный отд.)	Минск	280	ЗОЛОТАЯ МИЛЯ	264-6321 264-6502
ЧЕХИЯ, ВЕНГРИЯ	Прага-Карловы Вары-Будапешт	Э	7	авто	23.08, ежемес.	2-3*	проезд, прожив., звт, 4 экск., гид, медстрах	Минск	180 - взр., 140 - дет.	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	255-1868 253-3739 пр. Пушкина, 55
1. Продажа ваучеров в Венгрию, Чехию, Словакию, Польшу. 2. Визы в страны Балтии, Шенгенские визы. 3. Бронирование отелей. 4. Авиатуры с вылетом из Москвы, Варшавы, Минска (Канарские о-ва, Лазурный берег Франции).											
ОТДЫХ НА МОРЕ! ВСЕ КУРОРТЫ: КИПР (8-15 и более дней); БОЛГАРИЯ (авиа - 12 дней; авто или ж/д - 15 и более дней); ИСПАНИЯ (авиа, 11 дней); ТУРЦИЯ (авиа, 12 дней)										РЭСПО	264-8535 ул. Филимонова, 24

Лицензии фирм, разместивших рекламу в таблице «Весь мир на ладони»
(выданы Министерством спорта и туризма Республики Беларусь сроком на 2 года)

АКВАРЕЛЬ	№ 625/07.04.98г.	РЭСПО	№ 157/26.09.96 г.
АЭРОБЕЛСЕРВИС	№ 107/13.09.96г.	СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ	№ 507/22.05.97г.
ЗОЛОТАЯ МИЛЯ	№ 521/22.05.97г.	СВЭЛНА	№ 048/23.08.96г.
МАРИАДА-ТУР	№ 180/04.10.96г.	ТЕХНОСТАР	№ 260/25.10.96г.
НЕМБРА	№ 463/07.04.97г.	ФЛЮЭЛ	№ 359/19.12.96г.
ОСТ'КОМ-ПЛЮС	№ 593/19.12.97г.	ЭКОТУР-6	№ 068/30.08.96г.
ПЕНТАТУР	№ 357/19.12.96г.	ЭКОЛОГИЯ-ТУР	№ 281/01.11.96г.
ЮЛЕНА	№ 066/30.08.96г.		

ОСНОВНЫЕ СОКРАЩЕНИЯ:
А — тур за авто, Б — бизнес-тур,
ГЛ — горнолыжный тур,
Д — детский отдых, Л — лечение,
О — отдых, Ш — шоп-тур,
Э — экскурсионный тур,
Я — обучение языкам

ПРАЙС

Размещение рекламы в таблице «Прайс» по телефонам/факсам: 220-11-98, 220-10-52

СОДЕРЖАНИЕ

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM/166

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор			VRAM	Шина	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
ICS	P/166MMX	512	16	2100	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel, 430TX, S3V2, EDO, Seagate, SDRAM, изм.конф., серт.РБ	24	386	ICS	230-6401, 230-7281
ICS	P/166MMX	512	16	2100	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel 430TX, S3V2, 24xCD, SB16, Act.Sp.120W, изм.конф., серт.РБ	24	473	ICS	230-6401, 230-7281
CP System 5/166MMX	P/166MMX	512	16	2100	EIDE/PCI	?	?	?	1	PCI	Intel Inside, SOYO Intel 430TX,Seagate,Diamond, изм.конф., серт.РБ	24	468	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
IBM PC 300GL	P/166MMX	256	16	2500	ISA/PCI	?	?	?	2	PCI	SDRAM, Win95, склад	36	820	IBA	210-1268 (доб.12,16)
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM/200															
IBA	P/200MMX	512	16	2000	ISA/PCI	14"	28	LR, MPRII	1	PCI	изменение конфигурации, склад	24	560	IBA	210-1268 (доб.12,16)
Jet	P/200MMX	512	16	2100	EIDE/PCI	14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel Original, S3V2, digital monitor, mouse&Pad, изм.конф.	24	535	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
NTT-750	P/200MMX	256	16	2100	EIDE/PCI	14"	28	NI, MPRII	1	PCI	Intel, S3V2, UDMA, Samsung400B, серт.РБ	30	560	NTTS (TAIR)	229-2999
HP Vectra VE	P/200MMX	256	16	2100	EIDE/PCI	?	?	?	1	PCI	DT, PCI video, MS DOS 6.22, Win95/WfW, EDO	36	940	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
ICS	P/200MMX	512	16	2100	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel, 430TX, S3V2, EDO, Seagate, SDRAM, изм.конф., серт.РБ	24	393	ICS	230-6401, 230-7281
ICS	P/200MMX	512	16	2100	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel 430TX, S3V2, 24xCD, SB16, Act.Sp.120W, изм.конф., серт.РБ	24	480	ICS	230-6401, 230-7281
Lintec Classic	P/200MMX	512	16	2150	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel, Fujitsu, ISO 9001, серт.РБ	12	472	ИНТЕЛЛЕКТ. СИСТЕМЫ	224-1151, 222-2123
ФИНИСТ	P/200MMX	512	16	2520	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel SIS, Seagate, DTK, изм.конф., серт.РБ	36	601	ASBIS	249-5792, 214-7767
ICS	P/200MMX	512	16	4300	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel, 430TX, S3V2, EDO, Seagate, SDRAM, изм.конф., серт.РБ	24	426	ICS	230-6401, 230-7281
Jet	P/200MMX	512	32	2100	EIDE/PCI	14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel Original, S3V2, digital monitor, mouse&Pad, изм.конф.	24	550	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
VA	P/200MMX	512	32	2160	EIDE/PCI	14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Aristo 430TX+, CL5446, Win95, 2key mouse Mitsumi, MT, серт.РБ	24	607	БЕВАЛЕКС	249-9011, 249-9078
CP System 5/200MMX	P/200MMX	512	32	2500	EIDE/PCI	?	?	?	2	PCI	Intel Inside, SOYO Intel 430TX, Seagate, Diamond, изм.конф., серт.РБ	24	539	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Jet	P/200MMX	512	32	2500	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel Original, S3Virge, digital monitor, mouse&Pad, изм.конф.	24	610	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
NTT-752	P/200MMX	512	32	4300	ISA/PCI	14"	28	NI, MPRII	2	PCI	Intel, i430TX, SDRAM, UDMA, S3V2, Samsung400B, серт.РБ	30	626	NTTS (TAIR)	229-2999
ФИНИСТ	P/200MMX	512	32	4320	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel SIS, Seagate, DTK, изм.конф., серт.РБ	36	667	ASBIS	249-5792, 214-7767
Jet	P/200MMX	512	64	4300	EIDE/PCI	?	?	?	?	PCI	Intel Original, S3V2, mouse&Pad, изм.конф.	24	460	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM/233, AMD K6/233, 6x86 PR/233															
Jet	IBM 233MX	512	16	2100	EIDE/PCI	?	?	?	1	PCI	IBM M2 MMX, S3V2, mouse&Pad, изм.конф.	24	345	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Jet	IBM 233MX	512	16	2100	EIDE/PCI	14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	IBM M2 MMX, S3V2, digital monitor, mouse&Pad, изм.конф.	24	495	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Jet	K6/233MMX	512	16	2100	EIDE/PCI	14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	AMD, S3V2, digital monitor, mouse&Pad, изм.конф.	24	510	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
NTT-521	P/233 IBM MMX	256	16	2100	ISA/PCI	14"	28	NI, MPRII	1	PCI	IBM CPU, S3V2, UDMA, Samsung400B, MT, серт.РБ	30	500	NTTS (TAIR)	229-2999
NTT-720	K6/233MMX	256	16	2100	ISA/PCI	14"	28	NI, MPRII	1	PCI	AMD CPU, S3V2, UDMA, Samsung400B, серт.РБ	30	525	NTTS (TAIR)	229-2999
ICS	P/233MMX	512	16	2100	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel, 430TX, S3V2 DX, EDO, Seagate, SDRAM, изм.конф., серт.РБ	24	409	ICS	230-6401, 230-7281
ICS	P/233MMX	512	16	2100	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel 430TX, S3V2, 24xCD, SB16, Act.Sp.120W, изм.конф., серт.РБ	24	496	ICS	230-6401, 230-7281
Lintec Classic	P/233MMX	512	16	2150	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel, Fujitsu, ISO 9001, серт.РБ	12	496	ИНТЕЛЛЕКТ. СИСТЕМЫ	224-1151, 222-2123
ФИНИСТ	P/233MMX	512	16	2520	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel SIS, Seagate, DTK, изм.конф., серт.РБ	36	625	ASBIS	249-5792, 214-7767
ФИНИСТ	P/233MMX	512	16	2520	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel TX, Seagate, DTK, изм.конф., серт.РБ	36	650	ASBIS	249-5792, 214-7767
HP Vectra VE	P/233MMX	256	16	3200	EIDE/PCI	?	?	?	1	PCI	DT, PCI video, MS DOS 6.22, Win95/WfW, EDO	36	1150	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
ICS	P/233MMX	512	16	4300	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel, 430TX, S3V2 DX, EDO, Seagate, SDRAM, изм.конф., серт.РБ	24	442	ICS	230-6401, 230-7281
Jet	P/233MMX	512	32	2100	EIDE/PCI	14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel Original, S3V2, digital monitor, mouse&Pad, изм.конф.	24	570	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Jet	K6/233MMX	512	32	2100	EIDE/PCI	?	?	?	?	PCI	AMD, S3V2, mouse&Pad, изм.конф.	24	355	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
CP System 5/233MMX	P/233MMX	512	32	3200	EIDE/PCI	?	?	?	2	PCI	Intel Inside, SOYO Intel 430TX, Seagate, Diamond, изм.конф., серт.РБ	24	577	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
VA	P/233MMX	512	32	2160	EIDE/PCI	14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Aristo 430TX+, CL5446, Win95, 2key mouse Mitsumi, MT, серт.РБ	24	617	БЕВАЛЕКС	249-9011, 249-9078
Jet	P/233MMX	512	32	2500	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel Original, S3Virge, digital monitor, mouse&Pad, изм.конф.	24	630	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
NTT-523	P/233 IBM MMX	256	32	4300	ISA/PCI	14"	28	NI, MPRII	2	PCI	IBM CPU, i430TX, SDRAM, UDMA, VirgeDX, Samsung400B, серт.РБ	30	556	NTTS (TAIR)	229-2999
NTT-722	K6/233MMX	512	32	4300	ISA/PCI	14"	28	NI, MPRII	2	PCI	i430TX, AMD CPU, SDRAM, UDMA, Virge DX, Samsung400B, серт.РБ	30	591	NTTS (TAIR)	229-2999
ФИНИСТ	P/233MMX	512	32	4320	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel SIS, Seagate, DTK, изм.конф., серт.РБ	36	690	ASBIS	249-5792, 214-7767
ФИНИСТ	P/233MMX	512	32	4320	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel TX, Seagate, DTK, изм.конф., серт.РБ	36	715	ASBIS	249-5792, 214-7767
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM II/233															
IBM PC 300GL	PII/233	512	16	2500	ISA/PCI	?	?	?	2	PCI	SDRAM, Win95, поставка 1 нед.	36	1370	IBA	210-1268 (доб.12,16)
Jet	PII/233MMX	512	32	?	EIDE/PCI	?	?	?	?	AGP	440LX, SDRAM, mouse&Pad, изм.конф.	24	400	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Jet	PII/233MMX	512	32	?	EIDE/PCI	?	?	?	?	AGP	ATX, MB Iwill 440LX, SDRAM, UDMA, S3V2, mouse&Pad, изм.конф.	24	465	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Jet	PII/233MMX	512	32	2100	EIDE/PCI	14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	SDRAM, UDMA, S3V2, dig.monitor, mouse&Pad, изм.конф.	24	690	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Jet	PII/233MMX	512	32	2100	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	PCI	MB Iwill 440LX,SDRAM,UDMA,S3VirgeGX,dig.monitor,mouse&Pad,изм.конф.	24	920	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
NTT-2701	PII/233MMX	512	32	2100	ISA/PCI	15"	28	NI, MPRII	2	PCI	Intel, SDRAM, Virge DX, Samsung500S, ATX, UDMA, серт.РБ	30	810	NTTS (TAIR)	229-2999
VA	PII/233MMX	512	32	2160	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Aristo AM-607LX, AGP, ATX, CL5446, 24xCD,Win95, 2key mouse, серт.РБ	24	917	БЕВАЛЕКС	249-9011, 249-9078
IBA	PII/233	512	32	2500	ISA/PCI	14"	28	LR, MPRII	1	PCI	изменение конфигурации, склад	24	820	IBA	210-1268 (доб.12,16)
ICS	PII/233MMX	512	32	2500	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440LX, AGP, SDRAM, Seagate, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	590	ICS	230-6401, 230-7281
ICS	PII/233MMX	512	32	2500	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440LX, AGP, 24xCD, SB16, Act.Sp.120W, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	675	ICS	230-6401, 230-7281
CP System PII ATX	PII/233	512	32	3200	UDMA/PCI	?	?	?	2	PCI	Intel Inside, SOYO Intel 430LX,AGP,USB,MgmtASIC,Diamond,Seagate,серт.РБ	24	694	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Lintec	PII/233	512	32	3240	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440LX, ATX, AGP, SDRAM, Fujitsu, ISO 9001, серт.РБ	12	712	ИНТЕЛЛЕКТ. СИСТЕМЫ	224-1151, 222-2123
ICS	PII/233MMX	512	32	4300	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440LX, AGP, SDRAM, Seagate, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	619	ICS	230-6401, 230-7281
КОМПЬЮТЕРЫ AMD K6/266															
ICS	K6/266MMX	512	16	2100	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel, 430TX, S3V2 DX, EDO, Seagate, SDRAM, 100MHz,изм.конф., серт.РБ	24	435	ICS	230-6401, 230-7281
ICS	K6/266MMX	512	16	4300	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel, 430TX, S3V2 DX, EDO, Seagate, SDRAM, 100MHz,изм.конф., серт.РБ	24	468	ICS	230-6401, 230-7281
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM II/266															
Jet	PII/266MMX	512	32	?	EIDE/PCI	?	?	?	?	AGP	SDRAM, UDMA, mouse&Pad, изм.конф.	24	460	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Jet	PII/266MMX	512	32	?	EIDE/PCI	?	?	?	?	AGP	ATX, MB Iwill 440LX, SDRAM, UDMA, mouse&Pad, изм.конф.	24	525	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
ICS	PII/266MMX	512	32	2500	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440LX, AGP, SDRAM, Seagate, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	614	ICS	230-6401, 230-7281
ICS	PII/266MMX	512	32	2500	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440LX, AGP, 24xCD, SB16, Act.Sp.120W, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	702	ICS	230-6401, 230-7281
ФИНИСТ	PII/266MMX	512	32	2520	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440LX, Seagate, DTK, ATX, AGP, MdT, серт.РБ	36	958	ASBIS	249-5792, 214-7767
HP Vectra VL	PII/266	512	32	3200	EIDE/PCI	?	?	?	1	PCI	DT, PCI video, MS DOS 6.22, Win95/WfW, EDO, 10/100Mbit, NT4	36	1430	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
CP System PII ATX	PII/266	512	32	3200	UDMA/PCI	?	?	?	2	PCI	Intel Inside, SOYO Intel 430LX,AGP,USB,MgmtASIC,Diamond,Seagate,серт.РБ	24	734	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
VA	PII/266MMX	512	32	3240	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Aristo AM-607LX, AGP, ATX, CL5446, 24xCD,Win95, 2key mouse, серт.РБ	24	972	БЕВАЛЕКС	249-9011, 249-9078
VA	PII/266MMX	512	32	3240	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440LX AGP ATX, 24xCD,Yamaha 3D SB,ATI AGP, act. sp., серт.РБ	24	1096	БЕВАЛЕКС	249-9011, 249-9078
Lintec	PII/266	512	32	3240	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440LX, ATX, AGP, SDRAM, Fujitsu, ISO 9001, серт.РБ	12	736	ИНТЕЛЛЕКТ. СИСТЕМЫ	224-1151, 222-2123
Jet	PII/266MMX	512	32	4300	EIDE/PCI	14"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	SDRAM, UDMA, S3V2, dig.monitor, mouse&Pad, изм.конф.	24	790	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
ICS	PII/266MMX	512	32	4300	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440LX, AGP, SDRAM, Seagate, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	643	ICS	230-6401, 230-7281
CP System PII Dual	PII/266x2	512	64	3200	UDMA/PCI	?	?	?	4	PCI	MdT,Intel ins., Intel DK440LX,Diamond,USB,Seagate,AGP,Mgmt ASIC,серт.РБ	24	1174	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Jet	PII/266MMX	512	64	4300	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	PCI	MB Iwill 440LX,SDRAM,UDMA,S3VirgeGX,dig.monitor,mouse&Pad,изм.конф.	24	960	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
ФИНИСТ	PII/266MMX	512	64	4320	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440LX, Seagate, DTK, ATX, AGP, MdT, серт.РБ	36	1042	ASBIS	249-5792, 214-7767
КОМПЬЮТЕРЫ CELERON/266, CELERON/300															
HP Vectra VE C	Celeron/266	512	32	2500	EIDE/PCI	?	?	?	1	PCI	DT, PCI video, MS DOS 6.22, Win95/WfW, EDO	36	1050	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
CP System Celeron	Celeron/266	512	32	2500	UDMA/PCI	?	?	?	2	PCI	Intel Inside,SOYO Intel 430LX,AGP,USB,Mgmt ASIC,Seagate,Diamond,серт.РБ	24	598	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
VA	Celeron/266MMX	512	32	3240	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	1	PCI	Intel MU440LX, 4Mb AGP, ATX, 24xCD, SB, Act.Sp., Win95, серт.РБ	24	900	БЕВАЛЕКС	249-9011, 249-9078
ФИНИСТ	Celeron/266	512	64	2520	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440EX, Seagate, DTK, ATX, AGP, SB Yamaha, MdT, серт.РБ	36	766	ASBIS	249-5792, 214-7767
ФИНИСТ	Celeron/266	512	64	4320	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440EX, Seagate, DTK, ATX, AGP, SB Yamaha, MdT, серт.РБ	36	814	ASBIS	249-5792, 214-7767
ФИНИСТ	Celeron/300	512	64	2520	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440EX, Seagate, DTK, ATX, AGP, SB Yamaha, MdT, серт.РБ	36	829	ASBIS	249-5792, 214-7767
ФИНИСТ	Celeron/300	512	64	4320	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440EX, Seagate, DTK, ATX, AGP, SB Yamaha, MdT, серт.РБ	36	877	ASBIS	249-5792, 214-7767
КОМПЬЮТЕРЫ AMD K6/300															
ICS	K6/300MMX	512	16	2100	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel, 430TX, S3V2 DX, EDO, Seagate, SDRAM, 100MHz,изм.конф., серт.РБ	24	477	ICS	230-6401, 230-7281
ICS	K6/300MMX	512	16	4300	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	2	PCI	Intel, 430TX, S3V2 DX, EDO, Seagate, SDRAM, 100MHz,изм.конф., серт.РБ	24	510	ICS	230-6401, 230-7281
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM II/300															
ФИНИСТ	PII/300MMX	512	32	2520	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440LX, Seagate, DTK, ATX, AGP, MdT, серт.РБ	36	1077	ASBIS	249-5792, 214-7767
Lintec	PII/300	512	32	3240	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440LX, ATX, AGP, SDRAM, Fujitsu, ISO 9001, серт.РБ	12	880	ИНТЕЛЛЕКТ. СИСТЕМЫ	224-1151, 222-2123
NTT-2704	PII/300MMX	512	32	4300	ISA/PCI	15"	28	NI, MPRII	4	PCI	ATX, Intel, SDRAM, Trident, Samsung500S, UDMA, серт.РБ	30	1052	NTTS (TAIR)	229-2999
ICS	PII/300MMX	512	64	2500	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440LX, AGP, SDRAM, Seagate, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	751	ICS	230-6401, 230-7281
ICS	PII/300MMX	512	64	2500	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440LX, AGP, 24xCD, SB16, Act.Sp.120W, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	839	ICS	230-6401, 230-7281
ICS	PII/300MMX	512	64	4300	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440LX, AGP, SDRAM, Seagate, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	780	ICS	230-6401, 230-7281
ФИНИСТ	PII/300MMX	512	64	4320	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440LX, Seagate, DTK, ATX, AGP, MdT, серт.РБ	36	1161	ASBIS	249-5792, 214-7767
Jet	PII/300MMX	512	64	6400	EIDE/PCI	15"	25	LR, NI, MPRII	8	AGP	ATX, MB Iwill 440LX,SDRAM,UDMA IBM HDD,AGP ASUS V2740 Sony,изм.конф.	24	1325	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
NTT-2705	PII/300MMX	512	64	6400	ISA/PCI	15"	28	NI, MPRII	4	PCI	ATX, Intel, SDRAM, Trident, Samsung500S, UDMA, серт.РБ	30	1219	NTTS (TAIR)	229-2999
ICS	PII/300MMX	512	64	6400	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440LX, AGP, SDRAM, Seagate, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	814	ICS	230-6401, 230-7281
КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM II/333															
ФИНИСТ	PII/333MMX	512	32	2520	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440LX, Seagate, DTK, ATX, AGP, MdT, серт.РБ	36	1202	ASBIS	249-5792, 214-7767
ICS	PII/333MMX	512	64	2500	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440LX, AGP, 24xCD, SB16, Act.Sp.120W, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	974	ICS	230-6401, 230-7281
ICS	PII/333MMX	512	64	4300	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440LX, AGP, SDRAM, Seagate, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	914	ICS	230-6401, 230-7281
ФИНИСТ	PII/333MMX	512	64	4320	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440LX, Seagate, DTK, ATX, AGP, MdT, серт.РБ	36	1286	ASBIS	249-5792, 214-7767
ICS	PII/333MMX	512	64	6400	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440LX, AGP, SDRAM, Seagate, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	949	ICS	230-6401, 230-7281
ICS	PII/333MMX	512	64	8400	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440LX, AGP, SDRAM, Seagate, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	1006	ICS	230-6401, 230-7281

МАТРИЧНЫЕ ПРИНТЕРЫ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Epson DFX-8000	A2, 9 pin, 216x240dpi, 1066 cps	12	2450	NTT's "NEW TAIR TECHNOLOGY SYSTEMS"	229-29-99
Epson LX-300	A4, 9 pin, 216x240dpi, 240 cps	12	145		
Epson LX-1050+	A3, 9 pin, 216x240dpi, 240 cps	12	249		
Epson FX-2170	A3, 216x240dpi, 440 cps	12	530		
Epson FX-870	A4, 9pin, 216x240dpi, 380cps, рус., склад	12	366	ICS	230-6401, 230-7281
Epson FX-1180/1170	A3, 24 pin, 216x240dpi, 380cps, склад	12	440	ICS	230-6401, 230-7281
Epson FX-2170	A3, 24 pin, 216x240dpi, 440cps, склад	12	522	ICS	230-6401, 230-7281
Epson LQ-100+	A4, 24pin, 360dpi, 200cps, рус., склад	12	145	ICS	230-6401, 230-7281
Epson LQ-670	new, A4, 24pin, 360dpi, 300cps, рус., склад	12	322	ICS	230-6401, 230-7281
Epson LQ-2170	A3, 24pin, 360x360dpi, 440cps, рус., склад	12	610	ICS	230-6401, 230-7281
Epson LX-300	A4, 9pin, 216x240dpi, 264cps, рус., склад	12	137	ICS	230-6401, 230-7281
Epson LX-1050+	A3, 9pin, 216x240dpi, 264cps, рус., склад	12	248	ICS	230-6401, 230-7281
Oki ML 3310	A4, 9pin, 435/387/73cps SSD, скидки	12	313	Бевалекс Bevalex	249-90-78, 249-90-11
Oki ML 3311	A3, 9pin, 435/387/73cps SSD, скидки	12	347		
Oki ML 3410	A3, 9pin, 550cps, 8ppm, heavy duty	12	1371		
Oki ML 520 elite	A3, 9pin, 433cps SSD	12	443		
Oki ML 521 elite	A4, 9pin, 433cps SSD	12	496		
СТРУЙНЫЕ ПРИНТЕРЫ					
Epson Stylus Color 1520,	A2, 1400x720dpi	12	835	NTT's "NEW TAIR TECHNOLOGY SYSTEMS"	229-29-99
Epson Stylus Color 300	A4, 720dpi	12	132		
Epson Stylus Color 400	A4, 720dpi	12	188		
Epson Stylus Color 600	A4,1400x720dpi	12	257		
Epson Stylus Color 800	A4, 1400x720dpi	12	317		
Epson Stylus 1500	A2, 720dpi	12	449		
Epson Stylus 300/400	A4, 720dpi, 4ppm, 10kb, цв., рус.,склад	12	126/185	ICS	230-6401, 230-7281
Epson Stylus 600/800	A4, 1440x720dpi, 6/8ppm, 32kb, рус., склад	12	250/310	ICS	230-6401, 230-7281
Epson St.Photo700	new, A4, 1440x720dpi, 4ppm, 64kb, рус., склад	12	310	ICS	230-6401, 230-7281
Epson Stylus 1500	A3, 720dpi, 3ppm, 256Kb, рус., net, склад	12	435	ICS	230-6401, 230-7281
Epson Stylus 1520/3000,	A2, 1440x720dpi, 4/7ppm, 256/64Kb, net, рус., склад	12	835/1785	ICS	230-6401, 230-7281
HP DeskJet 340CBi	A4,600x300dpi возм.цв.печ., IrDA,склад,серт.РБ	12	285	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP DeskJet 400L	A4, 600x300dpi, возм.цв.печ., рус., склад, серт.РБ	12	130	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP DeskJet 400	A4, 600x300dpi, 3ppm, рус., склад	12	130	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
HP DeskJet 400	A4, 600dpi, 3ppm, цв., рус., склад	12	126	ICS	230-6401, 230-7281
HP DeskJet 400	A4, 600x300dpi, 3ppm, рус., склад	12	126	НИКС	284-2895
HP DeskJet 670C	A4, 600dpi, 2ppm,color, склад	12	180	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
HP DeskJet 670C/690C	A4, 600dpi, 300dpi color, фотокачество	12	от 199	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
HP DeskJet 670C/690C/690C+,	A4/A3, 600dpi, 300dpi color	12	от 199	АРТРОНАС	268-7627
HP DeskJet 670C/690C+	A4, 600dpi, 4ppm, 32Kb, цв., рус., склад	12	180/212	ICS	230-6401, 230-7281
HP DeskJet 670C	рус.,color, склад, серт.РБ,дил.скидки	12	190	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP DeskJet 690C+	A4, 600dpi, 5ppm, Color, PhotoKit, склад	12	220	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
HP DeskJet 690C+	A4, 600dpi, 5ppm, color, рус., 512Kb, PhotoKit, склад	12	220	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP DeskJet 720	новый	12	300	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP DeskJet 720C	A4, 600dpi, 8ppm, Color, PhotoRetII, склад	12	300	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
HP DeskJet 890C	A4, 600dpi, 9ppm, 1Mb, цв., рус., склад	12	335	ICS	230-6401, 230-7281
HP DeskJet 890Cxi	A4, 600dpi, 9ppm, Color, PhotoRetII, склад	12	330	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
HP DeskJet 890Cxi	720dpi,9ppm,PhotoREtII,KodakRes.Enh,склад,скидки	12	344	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP DeskJet 1120	A3,600dpi,6ppm,REt,C-REt,ColorSmartII/Prof.,склад	12	493	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Olivetti JP 190C	A4, 600x300dpi, 3ppm, цветной, рус., з/подача	18	176	ТуссоН	285-39-93, 236-42-88, 236-59-31
Olivetti JP 370	A4, 300dpi,3ppm, возм.цв.печати,з/под.70л.	18	199		
Olivetti JP 790	A4, 600dpi,6ppm, проф.,полноцв.,фотопечать, рус.	18	320		
Xerox DocuPrint XJ4	A4 600dpi,6ppm, color, разд.цвета,склад,скидки	12	180	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
ЛАЗЕРНЫЕ ПРИНТЕРЫ					
Epson EPL-5500	A4, 600dpi, 6ppm, 1Mb, рус., склад	12	385	ICS	230-6401, 230-7281
Epson EPL-5700	A4, 600dpi, 8ppm, 4Mb, рус., склад	12	510	ICS	230-6401, 230-7281
Epson EPL-5700	A4, 600dpi, 8ppm, 4Mb	12	510	NTTS (TAIR)	229-2999
Epson EPL-N1200	A4, 1200dpi, 12ppm, 2Mb	12	924	NTTS (TAIR)	229-2999
Epson EPL-N1200/N2000,	A4/A3, 1200dpi, 12/20ppm, 2/4Mb, рус., склад	12	925/1830	ICS	230-6401, 230-7281
HP LaserJet 4000/4000TN,	A4,600x1200(2400)dpi,REt,MEt,PS/сетевой	12	1340/1902	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP LaserJet 5000	A3, 600 (1200) dpi, REt, MEt, дилерские скидки	12	1860	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP LaserJet 5SiNX,	A3,600dpi,REt,лоток 1100л.,рус.,сеть.,сортер,серт.РБ	12	3099	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP LaserJet 6L	A4, 600dpi, 6ppm, 1Mb, склад	12	390	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
HP LaserJet 6L	A4, 600dpi, 6ppm, 1Mb, рус.,склад,серт.РБ,скидки	12	399	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP LaserJet 6L/4000/5000,	A4/A3, 600dpi, 6ppm, 1Mb	12	от 409	Элпай НПП Химрем	213-3215, 213-3890
HP LaserJet 6L/6P	A4, 600dpi, 6/8ppm, 1/2Mb, рус., склад	12	385/745	ICS	230-6401, 230-7281
HP LaserJet 6L/6P/6MP	A4, 600dpi, 6/8ppm, 1-3Mb	12	от 409	АРТРОНАС	268-7627
HP LaserJet 6P,	A4,600dpi,8ppm,2Mb,REt,MEt,IrDA,рус.,серт.РБ,склад	12	775	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP LaserJet 8000	A3, 1200 dpi, REt, MEt, дилерские скидки	12	3350	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Mita DP-560	A4, 600dpi, 6ppm, 1Mb	12	295	АГРО	262-1527
OkiPage 4W+	A4, 600dpi, 4ppm, 128Kb, Win+DOS, скидки	12	265	Бевалекс Bevalex	249-90-78, 249-90-11
OkiPage 6E	A4, 600dpi, 6ppm, 1(17)Mb, 35 fonts, серт.РБ	12	396		
OkiPage 6EX	A4, 1200dpi, 6ppm, 2(18)Mb, 45 fonts, серт.РБ	12	491		
OkiPage 10i	A4, 600dpi, 10ppm, 2Mb, PCL6, net, серт.РБ	12	758		
OkiPage 20N/DX,	A4,600x1200dpi,20ppm,8Mb,PCL6,FullDuplex,net,серт.РБ	12	1639		
Xerox N24	A3, 1200dpi, новый, сеть, PS, скидки	12	2999	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Xerox N32	A3, 1200dpi, новый, сеть, PS, скидки	12	3505	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Xerox 4512,	A4,600dpi,8ppm,6Mb,з/п 2x250л.,рус.,дупл.,сеть,серт.РБ	12	1350	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Xerox 4520	A3,600dpi,20ppm,4Mb,3x250л.,рус.,сеть,серт.РБ,ск.	12	2850	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Xerox 5750 Empress,	A3,2400dpi,полноцв. принтер/копир/сканер,полигр.кач.	12	?	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Xerox C55 Color	A4,600dpi,12ppm/3ppm,30Mb,з/п250л.,серт.РБ,ск.	12	4300	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
ПЛОТТЕРЫ					
HP DesignJet 3500CP	1,37м,20Mb,color,PS2,RIP,печ.плакатов,дил.ск.	12	16065	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP DesignJet 430	A1, 600dpi, 4Mb, mono, a/обрезка, склад	12	от 1784	ELKO	236-9754, 236-8663
HP DesignJet 430	A4-A0, 600dpi, 4Mb, mono, A1	12	1658	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP DesignJet 450	A4-A0, 600dpi, 4Mb, color, A1	12	1955	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP DesignJet 450C	A1, 600dpi, 4Mb, color, a/обрезка, склад	12	от 2105	ELKO	236-9754, 236-8663
HP DesignJet 455CA	A1, 600dpi, 4Mb, 4 color, рул.подача,сеть,дил.скидки	12	3800	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP DesignJet 700	A1, 600dpi, 4Mb, mono, a/обрезка, склад	12	4282	ELKO	236-9754, 236-8663
HP DesignJet 750C	A1, 600dpi, 4Mb, color, a/обрезка, склад	12	от 5765	ELKO	236-9754, 236-8663
HP DesignJet 750C+	A4-A1, 600dpi, 8Mb, color, A1	12	5345	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP DesignJet 755CM Color,	A0, 600dpi, 71PS2,MIO, color, сеть,дил.скидки	12	8480	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Xerox 8900	54", лазерный полноцветный	+	?	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
СКАНЕРЫ					
Epson GT 5000	A4, 300x1200dpi, 24bit color, SCSI, планш.	12	250	NTTS (TAIR)	229-2999
Epson GT 9500	A4, 600x4800dpi, 36bit color, SCSI, Zoom 200%	12	649	NTTS (TAIR)	229-2999
Epson PhotoPC-600	цифр. ф/камера, 1024x768x24bit, 30f	12	540	ICS	230-6401, 230-7281
FilmScan 200	сканер слайдов и ф/пленок, 2400dpi, BiDi	12	436	ICS	230-6401, 230-7281
HP ScanJet 5100	A4, 600dpi, 24bit color, склад	12	280	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
HP ScanJet 5100C	600-1200dpi, color, Slim, OCR, дилерские скидки	22	285	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP ScanJet 5s	A4, 300dpi, color, 15сек/стр.,OCR,склад,скидки	22	240	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP ScanJet 6100C	2400/600dpi, 30bit color flatbed, OCR,Corel PhotoPaint	22	740	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Paragon 6000SP/1200SP,	600/1200dpi, 24/30bit color	12	140/245	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Paragon 6000/1200SP	A4, 600/1200dpi, 24/30bit color, 8bit gray, планш.	12	145/195	ICS	230-6401, 230-7281
Paragon 6000P	A4, 600x300dpi, 24bit color	12	100	НИКС	284-2895
МОНИТОРЫ					
AOC 5VLR/TVM	15", 0.28, Digital, 1024x768, 85Гц	12	176	НИКС	284-2895
Daewoo, Samsung, Hyundai, Sony и др.,	14"-17", Digital, LR,NI, склад	12	от 130	ТРЭКЕР	234-1300
Mitac	15", DSTN/TFT LCD, 1024x768, Digital, audio	12	от 1090	ASBIS	249-5792, 214-7767
Samsung 400B	14", 0.28, 65МГц, Dig., 50-100Гц, склад	12	140	ICS	230-6401, 230-7281
Samsung 500S+	15", 0.28, Digital, 800x600, 85Гц	12	192	НИКС	284-2895
Samsung 500S+/B/P	15", 0.28, 65МГц, Dig, 50-100Гц, dig., склад	12	от 194	ICS	230-6401, 230-7281
Samsung 400B	14", 0.28, 640x480x60Гц	36	145	NTT's "NEW TAIR TECHNOLOGY SYSTEMS"	229-29-99
Samsung 500S+	14", 0.28, 800x600x85Гц	36	205		
Samsung 500B	14", 0.28, 1024x768x85Гц	36	230		
Samsung 700S+	14", 0.28, 1024x768x85Гц	36	375		
Samsung 400B,	14", 0.28, 1024x768x60Гц, 800x600x85Гц, 56МГц, 0.28, dig.	24	180	ТуссоН	285-39-93, 236-42-88, 236-59-31
Samsung 500B	15", 0.28, 1280x1024x60Гц, 1024x768x85Гц,TCO'95	36	325		
Samsung 500P,	15", 0.28, 1280x1024x60Гц, 1024x768x85Гц,dyn.focus,TCO'95	36	365		
Samsung 500S	15", 0.28, 1024x768x60Гц, 800x600x85Гц	36	288		
Samsung 700Glsi	17", 0.26, 1280x1024x75Гц, double dyn.focusing	36	699		
Samsung 700MP,	17", 0.26, 1600x1280x67Гц,double dyn.focusing,2x4W Sp.	36	770		
Samsung 700S	17", 0.26, 1280x1024x60Гц,double dyn.focusing	36	545		
Sony 100ES	15", Digital, MPRII, 1024x768, 85Гц	12	330	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Sony 100GS/120AS	15", Digital, TCO-95, 1024x768, 85Гц, multimedia	12	410	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Sony 200ES/GST/PST	17", Digital, TCO-95, 1280x1024, 85Гц, multimedia	12	660	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
ViewSonic V655/E655	15", 0.28, 50-100Гц, 56МГц, Dig., MPR II, склад	12	225/239	ICS	230-6401, 230-7281
ViewSonic P655	15", 0.27, 1024x768x87МГц, Dig., MPR II, склад	12	274	ICS	230-6401, 230-7281
МАТЕРИНСКИЕ ПЛАТЫ					
Intel Seattle	Original, PII/233-333 440BX, DIMM, ATX	12	165	ICS	230-6401, 230-7281
Iwill P2LD,P2LS,BD100	PII/233-500, 440LX, 440BX, UltraWideSCSI	6	125	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Lucky Star ARIES	P/75-233MMX,256/512Kb,VIA,SIMM,DIMM,AT	12	50/60	ICS	230-6401, 230-7281
Soyo SY-5BT5 430TX,up	P233MMX,2x168 DIMM DRAM,4x72 SIMM,4PCI/3ISA/2USB	+	99	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Soyo SY-7KB 440LX,	PII,ATX,4x168 DIMM,3PCI/3ISA/2USB,I/O,IrDA,PC97,FLEPOM	+	137	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
VIA/Intel/SIS	P/75-233, VIA, Intel TX, 256/512Kb, MMX	6	от 46	ТРЭКЕР	234-1300
Zida, VIA Appolo	P/75-333, Cache 512Kb, VP3 AGP	6	45	НИКС	284-2895
Zida/LuckyStar	PII Intel LX440/BX440, AT-format	6	83/112	ТРЭКЕР	234-1300
ПРОЦЕССОРЫ					
Cyrix/IBM 6x86MX	PR233, PR266	12	60	НИКС	284-2895
Intel, IBM, AMD	166-233MHz, MMX	6	от 54	ТРЭКЕР	234-1300
K6/233, K6/266	AMD, MMX, K6-3D	12	77	НИКС	284-2895
P/Ppro/PII	Intel, все модели (Tray, box,MMX),мин.цены	36	?	LINK TECHNOLOGIES	236-2251, 236-2252
PII/266/300/333/350/400MMX	Intel Original, 512Kb,box,склад	12	от 217	ICS	230-6401, 230-7281

Размещение рекламы в таблице «Прайс» по телефонам/факсам: 220-11-98, 220-10-52

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM II/350

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор			VRAM	Шина	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
ФИНИСТ	PII/350MMX	512	64	2520	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440LX, Seagate, DTK, ATX, AGP, MdT, серт.РБ	36	1423	ASBIS	249-5792, 214-7767
ICS	PII/350MMX	512	64	4300	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440BX, AGP, SDRAM, Seagate, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	1030	ICS	230-6401, 230-7281
ФИНИСТ	PII/350MMX	512	64	4320	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440LX, Seagate, DTK, ATX, AGP, MdT, серт.РБ	36	1471	ASBIS	249-5792, 214-7767

КОМПЬЮТЕРЫ PENTIUM II/400

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор			VRAM	Шина	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Jet	PII/400MMX	512	64	?	EIDE/PCI	?	?	?	?	AGP	ATX, MB Iwill 440BX, SDRAM, mouse&Pad, изм.конф.	24	1175	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
ФИНИСТ	PII/400MMX	512	64	2520	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440LX, Seagate, DTK, ATX, AGP, MdT, серт.РБ	36	1673	ASBIS	249-5792, 214-7767
CP System PII ATX	PII/400	512	64	4300	UDMA/PCI	?	?	?	4	PCI	MdT, SE440BX, AGP, PII 233-400, USB, Mgmt ASIC, Seagate, Diamond, серт.РБ	24	1524	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
ФИНИСТ	PII/400MMX	512	64	4320	EIDE/PCI	15"	28	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel 440LX, Seagate, DTK, ATX, AGP, MdT, серт.РБ	36	1721	ASBIS	249-5792, 214-7767
Jet	PII/400MMX	512	64	6400	EIDE/PCI	17"	25	LR, NI, MPRII	8	PCI	ATX, MB Iwill 440BX, SDRAM, UDMA IBM HDD, AGP ASUS V2740 Sony, изм.конф.	24	2235	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
ICS	PII/400MMX	512	64	6400	UDMA	?	?	LR, NI, MPRII	4	AGP	Intel, 440BX, AGP, SDRAM, Seagate, ATX, изм.конф., серт.РБ	30	1291	ICS	230-6401, 230-7281

СЕРВЕРЫ

Модель	Процессор	Cache	R	HDD	Шина	Монитор			VRAM	Шина	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
HP NetServer LXe Pro	PPro/200	512	64	?	?	?	?	?	?	PCI	up 4 SMP CPU, 6 hotswap, CD, array controller, ECC up 2Gb	36	9675	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP NetServer LX Pro	PPro/200	512	64	?	?	?	?	?	?	PCI	up 4 SMP CPU, 12 hotswap, CD, array contr., ECC up 2Gb, hot swap redundant power	36	12450	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP NetServer LXr Pro	PPro/200		64	?	?	?	?	?	?	PCI	монтируемый в стойку, до 8 CPU, RAID-контроллер	36	15570	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP NetServer E45	PII/266	512	32	?	?	?	?	?	?	PCI	Новый! ECC EDO RAM, CD, Ethernet 10/100, Auto Pilot, ASR	36	1980	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP NetServer LC II	PII/266	512	32	?	WSCSI-2/PCI	?	?	?	?	PCI	EDO, Wide SCSI-2, 24xCD, RAID 0-50, Dual Pentium II	36	2770	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP NetServer E50	PII/333	512	32	?	?	?	?	?	?	PCI	Новый! ECC EDO RAM, CD, Ethernet 10/100, Auto Pilot, ASR	36	2655	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP NetServer LH II	PII/333	512	64	?	WSCSI-2/PCI	?	?	?	?	PCI	EDO, Wide SCSI-2, 24xCD, RAID 0-50, Dual Pentium II	36	4830	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
HP NetServer LH III	PII/400	512	128	?	WSCSI-2/PCI	?	?	?	?	PCI	EDO, Wide SCSI-2, 24xCD, RAID 0-50, Dual Pentium II	36	6930	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
IBM PC Server Netfinity 3000	PII/233	512	64	?	U/FWSCSI	?	?	?	4	?	Lotus Domino, UFW, Dual ready, 24xCD, 10/100 Ethernet, поставка 1 нед.	36	от 2150		
IBM PC Server Netfinity 3500	PII/266	512	64	4330	U/FWSCSI	?	?	?	4	?	Lotus Domino, UFW, Dual ready, 24xCD, 10/100 Ethernet, поставка 1 нед.	36	от 2800		
IBM PC Server 330	PII/266	512	64	?	RAID, H/S	?	?	?	2	?	Lotus Domino, UFW, Dual ready, 8xCD SCSI, RAID, 10/100 Ethernet, пост. 1 нед.	36	от 4500		

КОМПЬЮТЕРЫ NOTEBOOK

Модель	Процессор	R	HDD	Монитор		Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Compaq Armada 1130T	P/120	16	1070	TFT	10,4"	PCMCIA III, EDO, A/M, 800x600x64K, trackball, Win95, склад	12	1600	МИКРОДОМ	232-7666
Toshiba 440 CDX	P/133MMX	16	1400	DSTN	12.1"	2Mb VRAM, A/M 800x600x16млн, 10xCD, SB16, IrDA, USB, США, серт.РБ, склад	24	1650	МИКРОДОМ	232-7666
Toshiba 440 CDT	P/133MMX	16	1400	TFT	12.1"	2Mb VRAM, A/M 800x600x16млн, 10xCD, SB16, int. F/M33.6 voice, IrDA, MPEG, USB, США, серт.РБ, склад	24	2100	МИКРОДОМ	232-7666
IBM TinkPad 310E	P/133MMX	16	1600	DSTN	12.1"		12	1640	IBA	210-1268 (доб.12,16)
OmniBook 5700CT	P/150	16	2000	TFT	12,1"	2Mb VRAM, XGA	36	2635	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
OmniBook 2000CS	P/166MMX	16	2000	DSTN	12.1"	2Mb VRAM, XGA	36	1700	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Toshiba 740 CDT	P/166MMX	16	2100	TFT	13.3"	2Mb VRAM, VideoCamera, XGA1024x768x16млн, 10xCD, SB16, int. F/M28.8 voice, MPEG, IrDA, серт.РБ, склад	24	2950	МИКРОДОМ	232-7666
IBM TinkPad 380ED	P/166MMX	16	5000	TFT	12.1"		12	3050	IBA	210-1268 (доб.12,16)
Toshiba 460 CDT	P/166MMX	32	2100	FSTN	12.1"	2Mb VRAM, 800x600x16млн, 10xCD, SB16, int. F/M33.6 voice, IrDA, MPEG, USB, США, серт.РБ, склад	24	2850	МИКРОДОМ	232-7666
MITAC 5026	P/200MMX	16	1680	TFT	12.1"	256Kb cache, 20xCD, SB, TouchPad, IrDA, 800x600 2Mb, TV-out, серт.РБ, склад	12	1690		
MITAC 5026	P/200MMX	16	2100	TFT	12.1"	256Kb cache, 20xCD, SB, TouchPad, IrDA, 800x600 2Mb, TV-out, серт.РБ, склад	12	1740		
MITAC 5027	P/200MMX	32	2100	TFT	14.2"	512Kb cache, 20xCD, SB, TouchPad, Li-ion, IrDA, XGA 1024x768 4Mb, TV-out, серт.РБ	12	2790		
MITAC 5026	P/200MMX	32	2100	TFT	12.1"	256Kb cache, 20xCD, SB, TouchPad, IrDA, 800x600 2Mb, TV-out, серт.РБ, склад	12	1840		
MITAC 5026	P/233MMX	32	1680	TFT	12.1"	256Kb cache, 20xCD, SB, TouchPad, IrDA, 800x600 2Mb, TV-out, серт.РБ, склад	12	1890		
MITAC 5026	P/233MMX	32	2100	TFT	12.1"	256Kb cache, 20xCD, SB, TouchPad, IrDA, 800x600 2Mb, TV-out, серт.РБ, склад	12	1940		
MITAC 5027	P/233MMX	32	2100	TFT	14.2"	512Kb cache, 20xCD, SB, TouchPad, Li-ion, IrDA, XGA 1024x768 4Mb, TV-out, серт.РБ	12	2890		
MITAC 5027	P/233MMX	32	3200	TFT	14.2"	512Kb cache, 20xCD, SB, TouchPad, Li-ion, IrDA, XGA 1024x768 4Mb, TV-out, серт.РБ	12	2990		
Toshiba 550 CDT	P/266MMX	32	4100	TFT	13.3"	4Mb VRAM, A/M sVGA 800x600x16млн, 20xCD, SB16, int. F/M33.6 voice, IrDA, MPEG, USB, США, серт.РБ, склад	24	4300	МИКРОДОМ	232-7666
OmniBook 7100	PII/266	32	7100	SXGA	14.1"	2Mb VRAM, XGA	36	6645	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
OmniBook 4100	PII/266	32	7100	SXGA	14.1"	2Mb VRAM, XGA	36	4385	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
CLR UltraNote PN2-TM266	PII/266	16	2000	TFT	13,3"	440BX, 512Kb, 2Mb SDRAM, 20xCD, Yamaha 3D Sound, USB, IrDA, PC2TV, Li-ion B, Win95+Works	36	3499		
Compaq Armada 4150T	P/150MMX	16	1600	CTFT	12,1"	256Kb, 1Mb VRAM, 20xCD option, PCMCIA, 3D sound, модульный дизайн, всемирная гар., Win95, склад	36	2499		
Compaq Armada 4160T	P/166MMX	16	2000	CTFT	12,1"	256Kb, 1Mb VRAM, 20xCD option, PCMCIA, 3D sound, модульный дизайн, всемирная гар., Win95, склад	36	2799		
Compaq Armada 7770DT	P/233MMX	32	3000	CTFT	13,3"	512Kb, 2Mb VRAM, 20xCD EIDE, до 96Mb, IrDA, XGA, 3D sound, всемирная гар., Win95	36	3399		
Compaq Armada 4210T	P/233MMX	32	3000	CTFT	12,1"	512Kb, 2Mb VRAM, 20xCD option, до 96Mb, IrDA, SVGA, 3D sound, всемирная гар., Win95	36	3199		
Compaq Armada 7790DT	P/233MMX	32	5000	CTFT	13,3"	512Kb, 2Mb VRAM, 20xCD EIDE, до 96Mb, IrDA, XGA, 3D sound, всемирная гар., Win95	36	4299		
Compaq Armada 7792DT	P/266MMX	32	5000	CTFT	13,3"	512Kb, 2Mb VRAM, 20xCD EIDE, до 96Mb, IrDA, XGA, 3D sound, всемирная гар., Win95	36	4399		
Compaq Armada 7800T	PII/266	64	5000	CTFT	12,1"	512Kb, 2Mb VRAM, 20xCD EIDE, до 96Mb, IrDA, XGA, 3D sound, всемирная гар., Win95	36	5299		

МОДУЛИ ПАМЯТИ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
DIMM SDRAM	16Mb, SDRAM	12	17	НИКС	284-2895
DIMM SDRAM	16/32Mb, SDRAM	6	17/30	ТРЭКЕР	234-1300
DIMM SDRAM	32/64Mb	12	29	НИКС	284-2895
DIMM SDRAM	16/32Mb, SDRAM	12	от 22	СИНКЛ-КОМ	223-0478
SIMM	4/8/16Mb, 30/72pin	12	от 10	СИНКЛ-КОМ	223-0478

ПРОГРАММАТОРЫ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Программаторы: XELTEK, EPROM, PAL, GAL, PALCE, FLASH, MACH, MP		24	от 190	ИНТИС	211-1783, 210-2859

ВИДЕОКАРТЫ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
ASUS V2740	Intel740 8Mb, AGP (TV in&out)	6	95	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
ASUS V3000	3DexPlorer, Riva 128, AGP (PCI)/TV in/out	6	75/90	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
Diamond Stealth	3D 2240 Pro 2Mb PCI OEM	12	45	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Diamond Stealth	3D 4400 4Mb fixed AGP OEM	12	65	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Diamond Stealth	II S220 4Mb PCI OEM	12	90	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Diamond Fire	GL 1000 Pro 8Mb PCI/AGP OEM	12	155/228	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Diamond Fire	GL 3000 8Mb VRAM + 32Mb DRAM PCI	12	1222	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Diamond Fire Port	20/40 SCSI-2 Ultra wide PCI Retail	12	104/156	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Diamond Viper	V330 4Mb PCI/AGP OEM	12	95	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
S3, CL, SiS и др.	Trio 64V+/V2, Virge/DX	6	от 17	ТРЭКЕР	234-1300
S3	Virge DX, 2(4)Mb, PCI	6	25	НИКС	284-2895
S3	Virge GX, 4Mb, AGP	6	45	НИКС	284-2895

ГРАФИЧЕСКИЕ И МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ РАСШИРИТЕЛИ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Diamond Monster	3DII 8Mb 3D FX Voodoo 2 Retail	12	250	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Diamond Monster	3D 3400XL 4Mb PCI Retail/OEM	12	150/99	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Diamond Monster Sound	3D 2Mb + WT PCI Retail	12	156	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670

УСТРОЙСТВА ЧТЕНИЯ И ЗАПИСИ ИНФОРМАЦИИ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
CD-ROM	24/32 x speed, Samsung, IDE, 2 кнопки	12	54/62	ICS	230-6401, 230-7281
CD-ROM	32 x speed, Mitsumi, Teac, ASUS	6	57	НИКС	284-2895
CD-ROM	24 x speed, BTS, Teac, Acer	6	55	НИКС	284-2895
CD-ROM	24/32 x speed, Hitachi, Teac, Samsung	6	от 53	ТРЭКЕР	234-1300
CD-ROM	16/24/32 x speed	6	от 55	СИНКЛ-КОМ	223-0478
CD-Writer	Panasonic, 4/8-speed, SCSI	12	378	ICS	230-6401, 230-7281
FDD Samsung	3,5", оптовые скидки	6	17	ТРЭКЕР	234-1300
ZIP Drive Iomega	ext., 100Mb, LPT, опт. скидки	12	135	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722

НОСИТЕЛИ ИНФОРМАЦИИ

Модель	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
МО-диски Verbatim, Fujitsu, Basf, 3M, 3,5"(230/540/640Mb), 5,25"(0,65/1,3/2,6Gb)	12	от 7	ТАИР-ЛУВР	266-1990, 266-6691
CD-R/RW-диски, Verbatim/запис. устр. CD-R/RW	+	2,5/480	ТАИР-ЛУВР	266-1990, 266-6691
Дискеты 3.5" Basf, 3M, Verbatim, DOS form., 2HD, 1,44Mb, тефлон, чист.	12	от 0,31	ТАИР-ЛУВР	266-1990, 266-6691
Дискеты 3,5" 3M, Verbatim, DOS format, 2HD, 1,44Mb, 10 шт., доставка	+	от 5	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
Дискеты 3,5" Verbatim, 1,44Mb, IBM format, 10 шт.	+	4	NTTS (TAIR)	229-2999

ЖЕСТКИЕ ДИСКИ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Fujitsu MPB3021AT	2,1Gb, Ultra DMA, PIO-4	12	118	НИКС	284-2895
Fujitsu, Quantum, IBM	2-6,4Gb	12	от 116	ТРЭКЕР	234-1300
IBM	6,4Gb, Ultra DMA, PIO-4	12	190	НИКС	284-2895
Seagate ST32122A	1,7/2,1/3,2/4,3Gb, Ultra DMA	24	от 115	СИНКЛ-КОМ	223-0478
Seagate ST32122A	2,1Gb, Ultra DMA, PIO-4	12	115	НИКС	284-2895
Seagate ST32520A	2,5Gb, Ultra DMA, PIO-4	12	120	НИКС	284-2895
Seagate	3,2Gb, Ultra DMA, PIO-4	12	128	НИКС	284-2895
Seagate ST34321A	4,3Gb, Ultra DMA, PIO-4	12	148	НИКС	284-2895

МУЛЬТИМЕДИА

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
CD-ROM-диски	ПО, игры, музыка, энциклопедии	+	от 4	СИНКЛ-КОМ	223-0478
CD-ROM-диски	игры, ПО, компьют. литература, Маг. "Импульс"	+	?	IBA	232-7243
SB Yamaha	3D Sound, FullDuplex, PnP	6	13	НИКС	284-2895
SB 16/AWE32	Creative Vibra/FM radio/AWE64	6	34/65	НИКС	284-2895
SB Crystal	CS-4232/9233, Win95, wavetable, PnP, ISA, 6W	24	30	ИНТИС	211-1783, 210-2859
SB ESS, ALS 100 и др.	3D, Wave table, PCI, большой выбор	6	от 13	ТРЭКЕР	234-1300
TV Tuner	Aver TVCapture, Aver TVPhone, ДУ	12	110	НИКС	284-2895

МОДЕМЫ, ФАКС-МОДЕМЫ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
IIC 1414 int. C.Logic	14,4Kb/s, V42bis, MNP2-5, G3 Class 1, Voice	24	от 70	ИНТИС	211-1783, 210-2859
UMC, HK Robotics	int./ext., Voice, 14,4Kb/s, V42/V42bis	12	35	НИКС	284-2895
USR Courier	ext., X2, 56Kb/s, V34/V42bis, выд.линия, 220В, склад	12	220	ICS	230-6401, 230-7281
USR Courier V34 n.s.	ext. 33,6Kb/s, V34, 16,8HST-, V32terbo, V42, V42bis, 220B, синхр./асинхр.	24	240	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
USR Sportser	ext., 33,6Kb/s, кабель	12	120	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
USR Sportser V34 fax	ext. 33,6Kb/s, V34+V42, V42bis, 220В, кабель, серт.РБ	60	130	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
USR Sportser V34 PC	33,6/14,4Kb/s, V34+, V42, V42bis, OEM, ПО, инстр., серт.РБ	60	85	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
USR Sportser V34Voice	int. 33,6/14,4Kb/s, V34+V42, V42bis, ПО, науш., серт.РБ	60	155	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
USR Sportser V34VoicePC	33,6/14,4Kb/s, V34+V42, V42bis, OEM, ПО, серт.РБ	60	105	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
USR Sportser VI	int., 33,6Kb/s, V42/V42bis, gIII fax	12	80	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
USR Sportser VI	int./ext., 14,4Kb/s, V34/V42bis, voice, наушн., склад	12	55	ICS	230-6401, 230-7281
USR Sportser VI, int./ext.	X2/33,6Kb/s, X2/V34/V42bis, voice, 220V, наушн., склад	12	110/160	ICS	230-6401, 230-7281
USR Sportser VI	int./ext., 33,6Kb/s, V34/V42bis, voice, 220V, наушн., склад	12	79/105	ICS	230-6401, 230-7281
USR Sportser/3Com	int/ext, 33,6/56,6Kb/s, voice, flash, серт.РБ	60	от 112		
ZyXel U1496+, ext., 19,2/16,8Kb/s ZyX, LED, опр.ном., G3FaxClass2/2.0, voice		24	270		
ZyXel Omni 288S, ext. 28,8Kb/s, V34, 19,2/16,8Kb/s ZyX, LED, Flash EPROM, опр.ном., voice		24	260		
ZyXel U336E, ext., 33,6Kb/s, V34+, 19,2/16,8Kb/s ZyX, G3FaxClass2/2.0, voice		24	280		
ZyXel	ext., 16,8Kb/s, V32bis, voice, АОН, склад	12	210	ICS	230-6401, 230-7281
ZyXel Comet 336P	33,6Kb/s, PCMCIA, tape II f/m	24	190	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
ZyXel Omni 288S	ext., 28,8Kb/s, 3гол.реж.+ПО, рус., Internet, склад	24	310	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
ZyXel Omni 288S, 28,8Kb/s, V34, Zyx19,2, Zyx16,8, V42, V42bis, voice, АОН, кабель		24	260	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
ZyXel U1496E+	ext., 19,2Kb/s, 3 Voice, ПО, Internet, рус., склад	24	280	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
ZyXel U336 E	ext., 33,6Kb/s, голос, 2/4выд.лин., склад, скидки	24	330	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
ZyXel U336E, ext., 33,6Kb/s, V34+, Zyx19,2, Zyx16,8, V42, V42bis, выд.линия		24	280	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
ZyXel U336 S	ext., 33,6Kb/s, голос, 2/4 выд.лин., склад, скидки	24	650	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670

СЕТЕВЫЕ АДАПТЕРЫ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
ATI AT2500TX	AT 2500TX 10/100 UTP	12	42	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
3C509B-TPC	EtherLink III, ISA, UTP&BNC	99	65	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
3C509-TPO	EtherLink III, ISA, 10BaseT Only	99	50	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
3C905B-TX	Fast EtherLink XL 10/100 PCI	99	75	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Allied telesyn AT-2000BTH, UTP/BNC, PnP, 16bit, склад, дилерские скидки		36	от 17	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Allied telesyn AT-2400BT, UTP/BNC, PCI, 10Mbps, склад, дил.скидки		36	23	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Allied telesyn AT-2500TX, UTP, 32bit PCI, 10/100Mbps, FastEthernet, дил.скидки		36	39	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Intel EEPro10	ISA, PnP, TP/BNC+TP, Very fast, склад	99	от 27	LINK TECHNOLOGIES	236-2251, 236-2252
Intel EEPro100+	100/10Mbs, PCI, full duplex, WS/Server	99	59	LINK TECHNOLOGIES	236-2251, 236-2252
Intel Server Adaptor, 100/10Mbs, PCI, full duplex, VLANs, Redundance, Low CPU Util		99	390	LINK TECHNOLOGIES	236-2251, 236-2252
LTC FastNet/TX PCI, 32-bit PnP, 10/100-BaseTX, full duplex autoneg., TPO		60	52	ТУССОН	285-3993, 236-5931
LTC Lantech PnP	Ethernet, ISA, PCI, 10-BaseT, full duplex, TPO	60	от 22	ТУССОН	285-3993, 236-4288
NE 2000	PCI, 32bit, Combo	6	14	НИКС	284-2895
Surecom EP-312	Ethernet 16-bit NE2000, BNC&TP, ISA, PnP	12	14	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Surecom EP-325	Ethernet 32-bit, BNC&TP, PCI, PnP	12	18	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Surecom EP-427	PCMCIA Type-II Ethernet	12	70	DATASTREAM	226-5447, 220-3095

СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
3C16405	SuperStack II PS Hub 40TP 12port, 4segm./unit	12	449	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
3C16405-ME	SuperStack II PS Hub 40TP 12 Port	24	446	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
3C16406-ME	SuperStack II PS Hub 40TP 24 Port	24	786	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
3C16460-ME	SuperStack II Switch 320 (12x10Mbps+2x100Mbps)	24	750	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
3C16610-ME	SuperStack II DualSpeedHub 500, 12 Port	24	899	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
3C16611-ME	SuperStack II DualSpeedHub 500, 24 Port	24	1499	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
3C16700-ME	OfficeConnect Hub 8/TPO	99	93	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
3C16722-ME	OfficeConnect Hub TP800 (8xRJ-45, 100Base-TX)	99	440,29	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
3C16701	3COM OfficeConnect Hub/8UTP + 1BNC	12	135	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
3C16942A-ME	SuperStack II Switch 3000 TX 12 Port 10/100	24	1705	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
3C250C-TX12-OEM	SuperStack II Hub 100 TX 12 Port	24	865	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
3C905B-TX-NM-OEM	OEM-FastEthernet XL, PCI-VB-NM 10/100	12	74,05	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
Allied telesyn MR 415/815, Ethernet Hub 4/8 UTP, склад, дилерские скидки		99	от 49	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Allied telesyn AT	коммутаторы, 10/100, 2/3/4/8/12 портов	99	от 380	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Allied telesyn 3012/16/24SL, EthernetHub 12/16/24 порта UTP+AUI&BNC, склад		36	от 150	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Allied telesyn MR-902/908TR, EthernetHub 4/8x100Base-TX внутр.пит., склад		99	от 130	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Allied telesyn AR-300	ISDN EthernetRouter с возм.подкл. тел./факса	36	от 600	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Intel EE100TX8, Intel Express standalone Hub 100Mb, 8(14) ports, склад		12	494	LINK TECHNOLOGIES	236-2251, 236-2252
Intel EE101TX	Intel Express switch 100Mb, 8/12 ports, склад	12	1907	LINK TECHNOLOGIES	236-2251, 236-2252
Intel EE110TX Express stackable Hub 10/100Mb, 12/24 port, SNMP, склад		36	от 772	LINK TECHNOLOGIES	236-2251, 236-2252
Intel EXPRESS 9000, маршрутизаторы LAN?WAN, LANWAN BRI, LANWAN PRI		12	от 1127	LINK TECHNOLOGIES	236-2251, 236-2252
Intel NETPORT	сервер печати Ethernet 100&10Mb/s, склад	12	310	LINK TECHNOLOGIES	236-2251, 236-2252
Intel SH10T5/8	InBusiness Hub 10, 5/8UTP+BNC	99	72/99	LINK TECHNOLOGIES	236-2251, 236-2252
Intel SH110TX8	InBusiness Fast Hub Plus, 8x100+1x10/100	99	536	LINK TECHNOLOGIES	236-2251, 236-2252
Intel SR10TPSEU	InBusiness Internet Station: LAN+2xPCMCIA modems	12	449	LINK TECHNOLOGIES	236-2251, 236-2252
Intel SS110TX8	InBusiness Switch Plus, 8x10+2x10/100	99	789	LINK TECHNOLOGIES	236-2251, 236-2252
LTC FastLink Hub 1200R	концентраторы, 8/12/16 ports, 100Base-TX Hub, 19"RM	60	от 349		
LTC Flex Hub	концентраторы, 15/32 ports, 10Base-T+1, 19", FL slot	60	от 125		
LTC MaxSwitch, мод.комм. 2/4/8p. 10/100Base-TX+24/16/8 ports 10Base-T		60	от 742		
LTC PremierSwitch 312s, 2 10/100Base-TX+12 10Base-T SuperSmart, SMTP, RMON		60	999		
LTC SOHOSwitch 208	2 10/100Base-TX+8 10Base-T, SmartSwitch	60	599		
LTC WorkGroup Hub	концентраторы 5/9 ports 10Base-T	60	от 38		
Surecom EP-502C	Ethernet 2port 10Base2 Repeater (2BNC+2AUI)	12	95	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Surecom EP-505C	Ethernet 5port 10Base2 Repeater (4BNC+1AUI)	12	140	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Surecom EP-505T	Ethernet Mini Hub 5UTP	12	45	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Surecom EP-505X-T	5 Port DualSpeed Hub (5port 10/100Mb/s Auto)	12	195	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Surecom EP-508X-T	8 Port DualSpeed Hub (8port 10/100Mb/s Auto)	12	230	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Surecom EP-508T	Ethernet Mini Hub 8 UTP+1BNC	12	65	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Surecom EP-516D	Ethernet 19"RackmountHub 16 UTP+1BNC+1AUI	12	150	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Surecom EP-517T	Ethernet Mini Hub 16 UTP+1BNC	12	120	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Titan TC-200-66	Turbo 16C650 Serial Card	12	30	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Titan TC-400-650	Turbo 16C650 4Com Card	12	70	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Titan TC-800	Turbo 8Com Card, кабель	12	125	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Titan TC-800-650	Turbo 16C650 8Com Card, кабель	12	160	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Legrand	кабель-каналы и эл./установочное оборудование	+	?	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Кабель	RG-58, 50 Om	+	0,4	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Кабель	UTP/FTP/STP, 5 кат., 4 пары	+	от 0,4	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Кабель телефонный		+	от 0,05	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Розетки, терминаторы, коннекторы, кабель и др. сет. аксессуары TP/BNC		+	?	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Розетка RJ45	внешняя одинарная/двойная 5 категория	+	от 5	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Шкафы 19", Patchpanel и др. монтажное оборудование		+	?	DATASTREAM	226-5447, 220-3095

ИСТОЧНИКИ БЕСПЕРЕБОЙНОГО ПИТАНИЯ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
APC UPS Back	300-600 VA	24	100	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
APC UPS Back	300/500/600/800/1400VA, США, склад	12	99	ICS	230-6401, 230-7281
APC UPS Back Pro	280-420 VA, PnP	12	?	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
APC UPS Back, Smart	250-3000VA, все модели, мин. цены	24	?	LINK TECHNOLOGIES	236-2251, 236-2252
GeneralPower	от 500 VA до 600kVA, 2- и 3-ф., США, дил.скидки	24	?	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Kohler	дизель- и газогенераторы до 2ГВт, скидки	+	?	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Minuteman Pro 1400	1400 VA, LAN, USA, склад, скидки	24	560	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Minuteman Pro 280/420	280/420 VA, LAN, USA, склад, скидки	24	125/165	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Minuteman Pro 650/1000	650/1000 VA, LAN, USA, склад, скидки	24	280/425	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Powercom UPS Back	250 VA	12	90	ДЖЕТ	268-3485, 210-0722
TrippLite BC Internet	300-675VA, of-line, серт.РБ	24	92-213		
TrippLite OmniSmart	280-1400VA, Line-interactive, ПО, серт.РБ	24	173-527		
TrippLite Smart	700-1400VA, Intelligent Network UPS, серт.РБ	24	299-598		

ОБОРУДОВАНИЕ И ПРИНАДЛЕЖНОСТИ

Модель	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Защитные фильтры Basf, 3M, Verbatim, Izovac, 14"/17"/21", сертификат	12	от 18	ТАИР-ЛУВР	266-1990, 266-6691
Пластмассовые приборные корпуса	12	?	КОМПОНЕНТЫ И СИСТ.	229-2103, 229-2110
Принадлежности для ПК, боксы для дискет, копи-холдеры	+	?	БЕЛКАНТОН	228-1686, 228-2162
Чистящие салфетки Fellowes, Англия	+	?	БЕЛКАНТОН	228-1686, 228-2162

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
IBM OS/2 Warp v.4	Merlin, 32-разр. ОС, БД (сист. упр.)	+	?		
OS/2 Warp Server v.4	сетевая ОС, вкл. LAN Server 5.0	+	?		
Universal DataBase	сист. упр. БД для OS/2, Win., TAIX	+	?		
MS Windows NT	сетевая ОС	+	?		
Novell	Intranet Ware, 5/10/25... users	+	?		
Visualage C++ Generator, Develop виз.ср.разр.прил."клиент-сервер" для разл.платф.		+	?		
Lotus Notes, платформа "Клиент-сервер" для автоматиз.офиса под OS/2, Win, UNIX		+	?		
Microsoft	различные программные продукты	+	?		
Продукты фирмы 1С	1С: Бухгалтерия, торговля и др. для разл.платформ	+	?		
ORACLE	Oracle 8 Enterprise Edition	+	от 14960		
ORACLE	Oracle 8	+	от 1850		
ORACLE	Personal Oracle	+	от 245		
Platinum Technology	Средства создания и обслуживания реляционных БД	+	?		

ОБУЧЕНИЕ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
ORACLE	авторизованные курсы, выдача сертификата	+	?	COMPIT SYSTEMS	221-2311, 230-3123

БАЗЫ ДАННЫХ, СПРАВОЧНИКИ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
"ЮСИАС 4.0"/"ГАРАНТ"	БД по законод. РБ/РФ, еженед. актуализация	+	?	РЕГИСТР	249-1339, 249-4128
БД, справочники по РБ, СНГ, Европе, более 100 наим., 1998 г., доставка		+	?	СОЮЗИНФОРМ	264-4537
Справочники и БД по предпр. РБ, СНГ, Польши, Европы, ТНВЭД, WA-2 регистр		+	?	ЧП КОМЛЕВ	211-4757
ЮрЭксперт	БД по зак-ву РБ, ежедневное обновление	+	99	ЭКСПЕРТЦЕНТР	2768291, 2110000(82944)

ВСЕ ДЛЯ БУХГАЛТЕРА

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Анжелика: бухучет, склад, торговля, зарплата, платежные документы, сеть, Win		+	30-980	GOLDEN SOFTWARE	263-8971
Бэмби+	бухгалтерия, экономика малого бизнеса	12	90	ИНТЕЛЛЕКТ СЕРВИС	220-6742, 220-5980
БЭСТ	бухг., экономика, склад, торг., уст., настройка, сопров.	12	от 200	ИНТЕЛЛЕКТ СЕРВИС	220-6742, 220-5980

КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Canon FC-200/210/220/230/330, A4, компакт., E-16		12	340	ПЕОЛА&М	285-6437, 266-3796
Canon FC-200/210/220	A4, 4к/мин., а/подача, E16	12	от 335	ИНКОМЕД	233-4072, 233-4766
Canon FC 210	A4, 4к/мин, время прогрева 0 сек.	12	?		
Canon FC 220	A4, 4к/мин, время прогрева 0 сек., лоток 50л	12	?		
Canon PC 750	A4, 10к/мин, 70-141%, касс. 250 л. + лоток	12	?		
Canon PC 780	A4, 12к/мин, 70-141%, касс. 250 л. + лоток	12	?		
Canon NP 6112	A4, 12к/мин, 70-141%, касс. 250 л.+лоток	12	?		
Canon NP 6216	A3, 16к/мин, 50-200%, касс. 250 л. + лоток	12	?		
Canon FC-210/230	A4, 4к/мин., а/подача	12	от 340	БМ	235-3762, 210-0756
Canon FC-210/220/230/330, A4, 4к/мин., автоподача, E16, 220В		12	от 335	ФРИАЛ	236-7470, 236-9813
Canon FC-200/220	новая модель, A4, 4к/мин. а/подача, инстр. на рус.	12	330/390	ТРЕЙДСТАР	222-4564, 220-3982
Canon FC-200/210/230	A4, 4-6 к/мин	+	340-400	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Canon FC-210/230	A4, 4к/мин., а/подача	12	?	ТИБЕРИУМ	236-8491, 236-8583
Canon FC 200	A4, 700к/мес.	12	?		
Canon FC 220	A4, 4к/мин, 700к/мес.	12	?		
Canon FC 336	A4, 6к/мин, 700к/мес.	12	?		
Canon PC 780	A4, 12к/мин, 3000к/мес., 70-141%	12	?		
Canon NP 6112	A4, 12к/мин, 3000к/мес., 70-141%	12	?		
Canon NP 6216	A3, 16к/мин, 10000к/мес., 50-200%	12	?		
Canon NP 6312	A3, 12к/мин, 3000к/мес., 70-141%, ADF	12	?		
Canon FC 230	A4, 4к/мин, E-16, а/подача	12	?	P.T.C.	236-3332, 236-3944
Canon FC-220	A4, 4к/мин, E-16, 1000 к/мес, лоток на 50л.	12	от 399		
Canon NP-1215	A3, 15к/мин, 50-150%, касс. 250л.+лоток 50л.	12	980		
Canon NP-2020	A3, 20к/мин, 50-200%, 12000к/мес, 2х250л.+50л.	12	1700		
Canon NP-4040	A3, 40к/мин, 50-150%, 2 касс. 250л.+лоток 50л.	12	890		
Canon NP-4540, A3, 40к/мин, 50-150%, 2-ст., 2цв., 2касс. 250л.+лоток50л.		12	1190		
Canon NP-4835, A3, 35к/мин, 50-200%, 2-стор., ЖКИ, 2х250л.+50л., 2цв.		12	1700		
Canon NP-6112	A4, 12к/мин, 70-141%, 3000к/мес, 250л.+50л.	12	1150		
Canon NP-6216	A3, 16к/мин, 50-200%, 10000к/мес, 250л.+50л.	12	1550		
Canon NP 4000	A3, 40к/мин, масштабирование, 2-й цвет	12	799	БИСПРИС	220-0926, 226-3858
Canon FC-200	A4, 4к/мин, доставка, инстр. на рус., сервис	12	345	ЛАНТРЕЙДИНГ	228-5383, 228-5389
Lanier 7213	A4, 13к/мин, 5000 к/мес, инстр., доставка, сервис	12	?	ЛАНТРЕЙДИНГ	228-5383, 228-5389
Lanier 7313, A4, 13к/мин, 5000к/мес, 65-141%, доставка, инстр., сервис		12	?	ЛАНТРЕЙДИНГ	228-5383, 228-5389
Lanier 7320	A3, 20к/мин, 50-200%, дупл., сортер, а/подача, доставка	12	?	ЛАНТРЕЙДИНГ	228-5383, 228-5389
MB 3012/Ricoh 2012	A4, 12к/мин, инстр. на рус. яз.	12	?	ТИБЕРИУМ	236-8491, 236-8583
MB 5615/Ricoh 4015	A3, 15к/мин, масштабир., инстр. на рус. яз.	12	?	ТИБЕРИУМ	236-8491, 236-8583
MB 2212/Konica 1212	A3, 12к/мин, масштабир., инстр. на рус. яз.	12	?	ТИБЕРИУМ	236-8491, 236-8583
Mita CC-35	A4, 4к/мин, а/подача, 800к/мес., касс. на 50 л.	12	410	BVC	228-6854, 228-6882
Olivetti 8004	A4, 4к/мин, а/подача до 50 листов, а/отключ.	12	454		
Olivetti 8012	A4, 12к/мин, 70-122%, а/под.до 50л., лоток на 250л.	12	1145		
Olivetti 8020	A3, 20к/мин, 50-200%, барабан на 60000 коп.	12	1890		
Olivetti 8021	A3, 21к/мин, 49-204%, бар. на 60000коп., дуплекс	12	1971		
Olivetti 8516, A3, 16к/мин, 50-200%, бар. на 60000 коп., лоток на 250л.		12	1590		
Olivetti 8520, A3, 20к/мин, 50-200%, бар. на 60000коп., 2лотка на 250л.		12	1995		
Ricoh FT 2012/2212, A4/B4, 12к/мин, а/под., 3000к/мес., 70-141%, касс. на 250л.		12	800/1100	BVC	228-6854, 228-6882
Ricoh FT 4015, A3, 15к/мин, а/подача, 10000к/мес., 50-200%, касс. на 500л.		12	1600	BVC	228-6854, 228-6882
Ricoh FT 3000	A4-B4, 15к/мин	12	399	БИСПРИС	220-0926, 223-1790
Ricoh FT 4070	A3, 20к/мин, масштабирование	12	550	БИСПРИС	220-0926, 226-3858
Xerox XC-520	A4, 5 к/мин, 600к/мес., склад	12	?		
Xerox XC-1033	A4, 19 к/мин, 1000к/мес., масшт., фото, склад	12	?		
Xerox 5815	A3, 16к/мин, 7000к/мес., масшт., склад	12	?		
Sharp Z-20	A4, 3к/мин, 300к/мес., цв. тонер, склад	12	?		
Sharp Z-25	A4, 3к/мин, 400к/мес., цв. тонер, склад	12	?		
Sharp Z-810	B4, 8к/мин, 1000к/мес., масшт., фото, цв.тонер, склад	12	?		
Sharp SF-2014/2114	B4, 14к/мин, 5000к/мес., масшт., а/под., цв., склад	12	?		
Sharp SF-2118, A3, 16к/мин, 10000к/мес., масшт., а/под., сорт., склад		12	?		
Sharp SF-2118	A3, 18к/мин, 12000к/мес, масшт., а/под., сорт., склад	12	?		
Sharp Z-20/25	A4, 3к/мин, 400 коп./мес., цв. тонер, склад	12	?		
Sharp Z-810/830	A4, 8/10 к/мин, 70-141%, склад	12	?		
Sharp SF-2020	A3, 20 к/мин, 50-200%, склад	12	?		
Sharp SF-2025	A3, 20 к/мин, 50-200%, ADU, RADF, склад	12	?		
Sharp SF-2030	A3, 30 к/мин, 50-200%, ADU, RADF, склад	+	?		
Sharp SF-2040	A3, 40 к/мин, 50-200%, RADF, склад	+	?		
Sharp SF-2050	A3, 50 к/мин, 50-200%, RADF, склад	+	?		
Sharp SF-2116/2216	A3, 16 к/мин, 50-200%	12	?		
Sharp SF-2120	A3, 20 к/мин, 50-200%, RADF, склад	12	?		
Sharp Z/SF	все модели	18	от 360	АЙРОНТЕЛ	220-0067, 222-6436
Sharp Z-21/26	A4, 3к/мин, 500 коп./мес., склад	12	?		
Sharp Z-845	B4, 12к/мин, а/подача, масшт., склад	12	915		
Sharp SF-2314/2414	A4, 14к/мин, 4000к/мес., масшт., склад	12	?		
Sharp SF-2216	A3, 16к/мин, NEW, склад	12	?		
Sharp SF-2035	A3, 35к/мин, 20000к/мес., склад	12	3068		
Sharp SF-2040/2052	A3, 40/52к/мин, склад	12	?		
Sharp SD-2060/3062	A3, дупликатор	12	?		
Sharp Z-20/25	A4, 3 к/мин., 400 к/мес., цв.тонер	6	?		
Sharp Z-810/840	A4, 8/12 к/мин., 1000 к/мес., масшт., цв.тонер	12	?		
Sharp SF-2116/2020	A3, 16/20 к/мин., 10000 к/мес., масшт., цв.тонер	12	?		
Sharp SF-2025/2030	A3, 25/30 к/мин., 10000 к/мес., масшт., цв.тонер	12	?		
Sharp SF-2040/2050	A3, 40/50 к/мин., 10000 к/мес., масшт., цв.тонер	12	?		
Sharp Z-21/26	A4, 3 к/мин.	12	?		
Sharp Z-810/830	B4, 8 к/мин.	12	?		
Sharp SF2216/2118	A3, 16 к/мин., масшт.	12	?		
Sharp SF2030/2040	A3, 30 к/мин., масшт.	12	?		
Sharp SF2060/3062	A3, 60 к/мин., масшт.	12	?		
Konica 1212	A3, 12 к/мин., масшт.	12	?		
Konica 3231/3331	A3, 31 к/мин., масшт.	12	?		
Xerox XC 351/355/520	3-5 к/мин, 500 к/мес., а/подача, доставка	12	?	БЕЛАТРОНСЕРВИС	284-7219, 284-8021
Xerox RX 822/5815	B4-A4, масштабирование, доставка	12	?	БЕЛАТРОНСЕРВИС	284-7219, 284-8021
Xerox 5201	A3, 4 к/мин	12	380		
Xerox 5310	A4, B4, 10к/мин, масшт.	12	670		
Xerox 5815	A3, 16 к/мин, масшт.	12	1570		
Xerox XC822	A4, B4, 8к/мин, масшт.	12	360		
Xerox XC1033	A3, B4, 10к/мин, масшт.	12	880		
Xerox XC520	A4, 5 к/мин, дил.скидки	12	?	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Xerox XC822	A4, 8 к/мин, масшт., дил.скидки	12	?	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Xerox XC1033	A4, 10 к/мин, масшт., дилерские скидки	12	?	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Xerox XC5815	A3, 16 к/мин, масшт., новый, дил.скидки	12	?	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Xerox 5201	A4, 4 к/мин, дил.скидки	12	?	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Xerox 3030/2950	A0, широкоформатные чертежные копиры	12	?	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Ricoh	A3, 30 к/мин, ADF, дуплекс, 3 лотка, сортер, тумба, б/у	12	777	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Xerox XC520	A4, 5 к/мин, 500к/мес., а/подача, склад, дост.	12	?		
Xerox XC822	B4/A4, 8 к/мин, 70-141%, а/подача, склад, дост.	12	?		
Xerox XC5815	A3, 16 к/мин, 64-156%, склад, доставка	12	?		
Olivetti 6004	A4, 4 к/мин, 500к/мес., а/подача, склад, дост.	12	450		
Olivetti 8516	A3, 16 к/мин, 50-200%, цв., склад, доставка	12	1595		
Utax C157	A3, 15 к/мин, 64-141%, склад, доставка	12	?		
Utax C96/127	B4/A4, 10-12 к/мин, 64-156%, склад, доставка	12	?		

ПОЛНОЦВЕТНЫЕ КОПИРОВАЛЬНЫЕ АППАРАТЫ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Canon CLC-350	A4/A3, 4-20к/мин, 50-400%	6	6400	Электросервис и К	266-0215
Xerox5750 Empress, A3, полноцв., цифр., фотокачество, возм.принтер, дил.ск.		12	?	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ УСТРОЙСТВА

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
HP OfficeJetPro 1150C	A4, цветной принтер/копир/сканер, 600dpi	12	799	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Xerox WorkCenter 150	A4, принтер/копир/факс, об.бумага, скидки	12	730	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Xerox WorkCenter 450C	A4, принтер/копир/факс/модем, цв., об.бумага, скидки	12	999	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670

ПРАЙС

Размещение рекламы в таблице «Прайс» по телефонам/факсам: 220-11-98, 220-10-52

РИЗОГРАФЫ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Riso TR 1510	A4, 300x300dpi, протяжн.сканер,склад,дост.	12	?	БЕЛФОРТ	234-2052, 234-2054
Riso GR 3750/3770	A3, 400/600dpi+фото,цвет, склад, доставка	12	?	БЕЛФОРТ	234-2052, 234-2054
Riso TR 1510	A4, 300x300dpi, протяжн.сканер	12	?	ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР RISO RISOLA	234-52-48, 234-84-75
Riso GR 1700	A4, 300x400dpi, протяжн.сканер	12	?		
Riso GR 1750	A4, 400x400dpi, протяжн.сканер	12	?		
Riso GR 2710	A4, 300x400dpi, планш.сканер	12	?		
Riso GR 2750	A4, 400x400dpi, планш.сканер	12	?		
Riso GR 3750	A3, 400x400dpi, планш.сканер	12	?		

ПОЛИГРАФИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Копировальная рама EU Master, B2, вакуум,12 у/ф ламп		12	?	БИСПРИС	220-0926, 223-1790
Офсетные машины Dominant, Romaior, б/у		12	от 3500	БИСПРИС	220-0926, 226-3858
Термопереплетный аппарат Fastbind, A3, 5,5 см толщина перепл.		12	?	БИСПРИС	220-0926, 223-1790
Типография от А до Я, комплексная поставка		12	?	БИСПРИС	220-0926, 226-3858

ПЕРЕПЛЕТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Esselte	машины для сшивания	12	от 225	БЕЛКАНТОН	228-16-86, 228-21-62
Esselte	пружины	12	от 5		
Esselte	обложки	12	от 12,2		
Перфобиндеры	пласт. и металл. пружина, 10 моделей	24	от 133	ДИКТУМ	284-1143, 284-1814
Термобиндеры	1-500л., термообложка, клей, 5 моделей	12	от 91	ДИКТУМ	284-1143, 284-1814
Пластиковые, металлические пружины, обложки, термообложки		+	?	ДИКТУМ	284-1143, 284-1814

ЛАМИНАТОРЫ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Кармашковые, рулонные, промышленные, различные модели		12	от 117	ДИКТУМ	284-1529, 284-1143
Attalam	пакетные, 10 моделей	12	от 170	ФРИАЛ	236-7470, 236-9813
Пленка	для ламинирования в упаковках 50/100 шт.	+	от 3,9	ФРИАЛ	236-7470, 236-9813
Пленка для ламинирования в кармашках и рулонах		+	?	ДИКТУМ	284-1529, 284-1143

УНИЧТОЖИТЕЛИ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
HSM	полоса/куски, Германия, 30 моделей	12	от 125	ФРИАЛ	236-7470, 236-9813
"EBA", HSM	Германия, 20 моделей	12	от 110	СТАТСЕРВИС	229-3513, 229-3629
Shred-ET	полосы, куски, 23 модели	12	от 100	ДИКТУМ	284-1143, 284-1814
Shredder 858/1100/1000x		3	от 30	ТРЭКЕР	234-1300

ТРИММЕРЫ, ГИЛЬОТИНЫ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Триммеры	роликовый нож, длина реза 36-130 см	+	от 115	ДИКТУМ	284-1529, 284-1143
Гильотины	длина реза 350-710мм,стопа 3-50мм,а/прижим	+	от 150	ДИКТУМ	284-1529, 284-1143

ПРОЕКЦИОННАЯ ТЕХНИКА

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
CTX EzPro 550	ЖК-пр.,видео/PC,800x600,динамик,ДУ,мобильный	12	от 2900	ASBIS	249-5792, 214-7767
3M	видео/компьютерные проекторы и ЖК-панели	12	от 470	ТУССОН	285-39-93, 236-42-88, 236-59-31
3M	все виды пленок для графопроекторов	12	от 7		
3M	графопроекторы, 2100-11000 лм	12	от 415		
3M	проекторы, пр. панели, аксессуары	12	?		
3M	экраны проекционные	12	от 101		
TK-Team	доски для объявлений и эмалированные	12	от 28		
Ask Campus 300	ЖК-пан.,видео/PC,2,1млн цв.MGA,8,4",ДУ	+	3570	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Ask Impression A6+	ЖК-пр.,видео/PC,16,7млн цв.sXGA,450люм.,кол.,ДУ	+	11995	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Ask Impression 750	ЖК-пр.,видео/PC,16,7млн цв.sVGA,225люм.,ДУ	+	4200	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Ask Impression 8300	ЖК-пр.,видео/PC,16,7млн цв.XGA,650люм.,ДУ,кол.	+	7500	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Ask Impression 860	ЖК-пр.,видео/PC,16,7млн цв.sVGA,500люм.,ДУ,перен.	+	4600	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Ask Impact WSX	ЖК-панель,видео/PC,16,7млн цв.XGA,10,4",ДУ,дин.	+	4570	КОМПЬЮТ. И ПЕРИФ.	234-3663, 234-5670
Sharp Z1E	ЖК-проектор,Япония,350люм.,500ТВ лин.,3LCD,ДУ	12	?	ТЕХ	211-3565, 210-0566
Sharp NV2E	ЖК-пр.,Япония,sVGA,700люм.,3LCD,ДУ,стерео	12	?	ТЕХ	211-3565, 210-0566
Sharp SV1E	ЖК-пр.,Япония,sVGA,600люм.,ДУ,доставка	12	?	ТЕХ	211-3565, 210-0566
Magnetoplan	белые магн.доски для през.и конф.,Германия	12	?	ТЕХ	210-0202, 232-5104

ТЕЛЕФАКСЫ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
OkiFax 4100	LED,4ppm,14,4kbps,55н.лам.,многофункц.,серт.РБ	12	719	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
OkiFax 5200	LED,8ppm,14,4kbps,79н.лам.,многофункц.,серт.РБ	12	980	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
Panasonic 580-780	ЖКИ, ГТС, а/обрез, цифр. а/отв., лист. пам.	12	от 290	БМ	235-3762, 210-0756
Panasonic KX-F580	ЖКИ, пам., цифр., а/отв., малогабаритный	12	310	МИКРОДОМ	232-7666
Panasonic KX-F580/680/780, ГТС, ЖКИ, а/отв., а/обрез		12	от 290	ТЕХНОНЕЛ	266-5456, 266-7397
Panasonic KX-F580-880,ЖКИ,пам.,цифр.а/отв.,а/обрез,вилка,инстр.на рус.яз.		12	от 285	ФРИАЛ	236-7470, 236-9813
Panasonic KX-F580/680/780, ГТС, ЖКИ, а/отв., а/обрез		12	от 290	ИНКОМЕД	233-4072, 233-4766
Panasonic KX-F680/780/S2, а/отв., а/обрез, ЖКИ, ГТС, инстр. на рус. яз.		12	295/315/350	ТРЕЙДСТАР	222-4564, 220-3982
Panasonic KX-F680/780, а/отв., а/дозвон, ЖКИ		12	300/335	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Panasonic KX-F910/S2/S10, ГТС, ЖКИ, цифр. а/отв.		12	от 250	ТЕХНОНЕЛ	266-5456, 266-7397
Olivett OFX 1000/1200/3200,струйные,об.бум.,а/отв.,сканер,совм.с ПК,пам.1Мб		12	от 469	ТУССОН	285-39-93, 236-42-88, 236-59-31
Samsung SF-30	10 н.пам, домашний	12	219		
Samsung SF-100	ЖКИ, 35 н.пам., уск. наб., интерф. для а/отв.	12	249		
Samsung SF-110T	ЖКИ, 60 н.пам., а/отв., домашний	12	275		
Samsung SF-600	70н пам., а/загр., отлож.пер., ЖКИ	12	279		
Samsung SF-800	30н пам., а/загр., цифр. а/отв. на 15 мин., ЖКИ	12	305		
Samsung SF-900	100н пам., а/отв., ЖКИ	12	390		
Samsung SF-1600	а/загр., реж. отлож. пер., а/обр. ЖКИ, 70н.пам.	12	309		
Samsung SF-2800	90н пам.,ЖКИ,а/загр.,а/обр.,цифр.а/отв.на 30мин.	12	369		
Samsung SF-2900	110н пам., ЖКИ, а/отв., память 2Мб	12	?		
Samsung SF-4200,струйн.цв.,об.бум.,сканер/факс/тел./копир/PC-факс/принтер		12	369		
Samsung SF-30/800/1600/2800		12	?	ТОРИС	216-2183 (4 линии)
Samsung SF-110T	ЖКИ, а/отв., 60 номеров ускор. набора	12	255	NTT's "NEW TAIR TECHNOLOGY SYSTEMS"	229-29-99
Samsung SF-600	ЖКИ, 60 номеров ускор. набора, а/под.10л	12	265		
Samsung SF-800	ЖКИ, а/отв.	12	305		
Samsung SF-900	ЖКИ, а/отв., а/подача 10 л.	12	320		
Samsung SF-110T	память,ЖКИ,цифр. а/отв., а/обр., склад, серт.РБ	12	?	БИ-ПРОЕКТ	232-5376, 232-5068
Samsung SF-110T/900	ЖКИ, ГТС, цифр. а/отв, ежед.	12	от 250	ПЕОЛА&М	285-6437, 266-3796
Samsung SF-110E-150	ЖКИ 16 разр.,50+5 н.пам.,а/отв.,ГТС,64 полутона	12	219	ФРИАЛ	236-7470, 236-9813
Samsung SF-30/100/2800,дом.,память,ЖКИ,цифр.а/отв.,а/обр.,склад,серт.РБ		12	?	БИ-ПРОЕКТ	232-5376, 232-5068
Samsung SF-30/800/2800, ЖКИ, ГТС, а/обрез, серт.РБ		12	от 215	БМ	235-3762, 210-0756
Samsung SF-4200	6 в одном: цв. принтер, сканер, копир,тел., PC-факс	12	?	БИ-ПРОЕКТ	232-5376, 232-5068
Samsung SF-5500	память, ЖКИ, обычная бумага, а/подача, склад	12	?	БИ-ПРОЕКТ	232-5376, 232-5068
Samsung SF-900	память,ЖКИ,цифр. а/отв., серт.РБ, склад	12	?	БИ-ПРОЕКТ	232-5376, 232-5068
Samsung, Panasonic, доставка		12	?	ОРГАНИЗАЦИЯ	228-9905
Sharp FO-155/455	высокая контрастность, серт.РБ	18	от 255	АЙРОНТЕЛ	220-0067, 222-6436
Sharp FO-155/355/455	ЖКИ, память, цифр. а/отв., а/обр., склад	12	?	БИ-ПРОЕКТ	232-5376, 232-5068
Sharp FO-2600	лазерный на об. бумаге, серт.РБ	12	?	АСТОЯ	229-2444, 229-2544

ТЕЛЕФОНЫ, РАДИОТЕЛЕФОНЫ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
LG Electronic 9720	900МГц, дв.набор, цифр.а/отв., до 3 трубок	12	246/265	ТРЕЙДСТАР	222-4564, 220-3982
LG Electronic GT-9720A/9110A, 900МГц,все навороты, доставка		12	?	ОРГАНИЗАЦИЯ	228-9905
LG Electronic	900МГц, радиус от 150 м, ежедневно	12	от 125	ТЕХНОНЕЛ	266-5456, 266-7397
Panasonic, LG, GE, Siemens, Sanyo, Samsung, ЖКИ, память, ГТС		12	от 15	ФРИАЛ	236-7470, 236-9813
Panasonic 2310/15/65/95, ЖКИ, а/дозвон, а/отв., память, ГТС, системные		12	35-117	ТРЕЙДСТАР	222-4564, 220-3982
Panasonic T408/908	30-900МГц, дв.набор, подсв., до 1 км	12	70/303	ТРЕЙДСТАР	222-4564, 220-3982
Panasonic KX-T	ЖКИ, ГТС, а/дозвон, 28 ном. память	12	от 35	БМ	235-3762, 210-0756
Panasonic KX-T	ЖКИ, ГТС, а/дозвон, память, серт.РБ	12	от 31	ПЕОЛА&М	285-6437, 266-3796
Panasonic KX-TC 408/409/418/419, 30-39МГц, ежедн.		12	от 85	ТЕХНОНЕЛ	266-5456, 266-7397
Panasonic KX-TC 900/910/912/908/9511/928, радиус 500м		12	от 125	ТЕХНОНЕЛ	266-5456, 266-7397
Panasonic KX-T2365/2315, а/дозвон, ЖКИ, память 28 ном.		+	50/43	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Panasonic KX-T2310-2365, ЖКИ, ГТС, память, а/дозвон		12	от 34	ИНКОМЕД	233-4072, 233-4766
Panasonic KX-T2395-3155, а\ответчик, 2 линии		12	от 95	ИНКОМЕД	233-4072, 233-4766
Samsung	р/тел., 900 МГц	12	от 33	ТУССОН	285-3993, 236-4288
Samsung SP-R916	р/тел., 900 МГц, ЖКИ, 20н. пам.	12	193	ТУССОН	285-3993, 236-5931
Samsung SP-F201/203/203A		18	от 25	АЙРОНТЕЛ	220-0067, 222-6436
Samsung	900 МГц, дисплей, до 4 трубок	18	от 190	АЙРОНТЕЛ	220-0067, 222-6436

МИНИ-АТС

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
De-Te-We	Германия, 14-900 портов, цифр., серт.РБ, сервис	12	?	ВЕФ-ИНЖИНИРИНГ	271-9822
LG Electronic	Корея, 8-186 портов, установка	12	?	ИТС	227-8059, 222-2761
Panasonic	3x8...12x32, поставка, установка, сервис	12	?	ИНКОМЕД	233-4072, 233-4766
NorStar, Meridian	3x8, 6x16, 8x32 и более, поставка и монтаж	12	?	ТУССОН	285-3993, 285-3997
Panasonic 206/616	от 2x6 до 6x16, бесплатное программирование	12	240/650	ТРЕЙДСТАР	222-4564, 220-3982
Panasonic KX-T	Япония, 6-512 портов, установка	12	?	ИТС	227-8059, 222-2761
Panasonic KX-T	3x8, 6x16, 8x32, лиц., установка, программ.	12	от 62	ПЕОЛА&М	285-6437, 266-3796
Panasonic, Samsung	любая конфигурация, серт.РБ	12	от 240	БМ	235-3762, 210-0756
Samsung NX1232	от 8x15 до 12x32, поставка со склада, монтаж	12	от 834	ТУССОН	285-3993, 285-3997
Samsung KP12xm	8 городских, 16 вн. линий	12	780	NTT's "NEW TAIR TECHNOLOGY SYSTEMS"	229-29-99
Samsung KP308xm	3 городских, 8 вн. линий	12	330		
Samsung KP820xm	4 городских, 12 вн. линий	12	440		
Samsung NX1232	от 8/16 до 320 портов, серт.РБ	18	от 835	АЙРОНТЕЛ	220-0067, 222-6436
Samsung NX308	3/8 портов, серт.РБ	18	от 317	АЙРОНТЕЛ	220-0067, 222-6436
Samsung NX820	от 4/12 до 28 портов, серт.РБ	18	от 420	АЙРОНТЕЛ	220-0067, 222-6436
Siemens, Samsung	от 1/3 до 1000 портов и более, серт РБ, установка	+	?	СЭНТЭКС	275-6334

КАЛЬКУЛЯТОРЫ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Casio, Citizen, 12, 14, 16р., бухгалтерские, двойное питание, скидки		12	б/нал.	CCM	t. 249-91-03, f. 249-30-06
Casio, Citizen	карманные, научные, инженерные, графические	12	б/нал.		
Citizen	8-16 р., 60 наименований, серт.РБ	12	от 2,5	ЧЕСМА	262-9487, 262-8430
Citizen SDC-888	12 р., двойное питание, серт.РБ	12	от 15,3	ЧЕСМА	262-9487, 262-8430
Citizen SDC-888	12 р., двойное питание	12	от 15	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Citizen, Casio	10-16 разрядов, бухг., с печатью, двойное пит.	12	от 9,5	ФРИАЛ	236-7470, 236-9813

ЭЛЕКТРОННЫЕ ЗАПИСНЫЕ КНИЖКИ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
3Com PalmPilot	Personal/Professional, рус.	12	от 370	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Casio, цифр. фотокамеры, 320x240, 640x480, ПК-совм. под Win/Mac		12	б/нал.	CCM	t. 249-91-03, f. 249-30-06
Casio, 8-256 кб, русифицир,пароль,подсветка, ПК-совм. под Win		12	б/нал.		
Casio SF5580/5780	128/256кб, большой дисплей, серт.РБ	12	110/130	ЧЕСМА	262-9487, 262-8430
Citizen, Casio, Sharp	15 моделей, 1-256кб, рус., серт.РБ	12	от 10	ЧЕСМА	262-9487, 262-8430
Переводчики	5 моделей, от 80000 слов, серт.РБ	12	от 45	ЧЕСМА	262-9487, 262-8430
Language Teacher	анг./рус. перев., зап.кн., 450 тыс. сл., 5 моделей	12	от 65	МИКРОДОМ	232-7666

ПИШУЩИЕ МАШИНКИ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Canon QS110	A4, рус./лат., корр.ош., 12 зн./с, лучевой маркер	12	149	ФРИАЛ	236-7470, 236-9813
Daytek KT1000N,A4,рус./лат.,корр.ош.,12зн./с,229мм,аналог Samsung SQ1000		12	от 98	ФРИАЛ	236-7470, 236-9813
Olivetti 510/540/101	A4, рус./лат., корр.ош., 12 зн./с, 230мм	12	от 126	ФРИАЛ	236-7470, 236-9813
Olivetti ET 2450 MD/2	A3, рус./бел./лат., а/запр., ЖКИ, 32кб(16 стр.)	12	576	ТУССОН	285-39-93, 236-42-88, 236-59-31
Olivetti ET 2450/2	A3, рус./бел./лат., а/запр., а/корр.ош.	12	412		
Olivetti ETP 510	A4, рус./бел./лат., а/запр., а/корр.ош., пам.80симв.	12	134		
Olivetti ETP 540,A4,р./б./л.,а/запр.,а/корр.ош.,пам.3,5стр.,диспл.22симв.		12	226		
Olivetti ET-510	A4, рус./лат., кор.лента	12	115	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
Olivetti ETP 510	A4, рус./лат., а/корр.ош. и оформл. текста	12	130	БЕЛФОРТ	234-2052, 234-2054
Optima SP50	рус., а/корр.ош. и оформл. текста	12	165	БЕЛФОРТ	234-2052, 234-2054
Samsung		12	от 100	БМ	235-3762, 210-0756
Samsung SQ-1000	A4, рус./лат., кор.лента	12	95	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122

КАССОВЫЕ АППАРАТЫ

Модель	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Elite ECR-1200,госреестр,10отд.,пр.отчеты,2дисп.,денежн.ящ.,интерф.с весами	12	663	ТУССОН	285-3993, 236-5931

СЧЕТЧИКИ БАНКНОТ

Модель	Примечание	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Magner	35/95,700/1200/1500б/мин,Япония,фасовка,детекция	12	от 580	ФРИАЛ	236-7470, 236-9813
Magner-95	600-1500б/мин,Япония,3-скор.,фасовка,а/старт	18	от 840	СТАТСЕРВИС	229-3513, 229-3629
Magner-35DC	1000б/мин, Япония, а/старт	18	от 630	СТАТСЕРВИС	229-3513, 229-3629
Magner-95D	600-1500б/мин,3-ск.,фасовка,а/старт,детекция	12	от 890	СТАТСЕРВИС	229-3513, 229-3629
МСК-3,4, Magner		+	от 175	ТУССОН	285-3993, 236-4288

ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Модель	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Metrologic,ручн.и стац.лаз.скан.штрихкодов,RS232,"разр.кл.",терм.сб.данных	12	от 490	ТУССОН	285-3993, 236-5931

УПАКОВКА

Модель	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Вакуумный упаковщик Multivac 100/200, клише, Германия	12	2700/3300	СТАТСЕРВИС	229-3513, 229-3629

ТОВАРЫ ДЛЯ СПОРТА И ОТДЫХА

Наименование	Гар.	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Аксессуары для спорта, Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п	+	от 4	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Бег. дорожки Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п	+	от 380	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Велотренажеры Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п	+	от 135	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Гимнастические снаряды и оборудование для спортивных игр	+	?	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Гребные тренажеры Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п	+	от 333	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Домашние сауны	+	от 4000	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Мячи футбольные, волейбольные, баскетбольные	+	от 6	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Солярии Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п	+	от 646	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Степперы Kettler, Fitness Club, дост., сборка б/п	+	от 80	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Теннисные столы Kettler, Fitness Club, дост., сб. б/п	+	от 150	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Тренажеры для бодибилдинга Kettler, Fitness Club, дост., сб. б/п	+	от 90	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Хоккейная экипировка	+	?	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193
Штанги, гири, гантели, доставка, сборка б/п	+	от 1,3	АТЛЕТИКСПОРТ	239-6193

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПИШУЩИХ МАШИНОК

Наименование	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Картриджи, литероносители для Samsung,Olivetti,Canon,Brother	от 2,5	ФРИАЛ	236-7470, 236-9813
Картриджи,корр.лента для Optima,Samsung,Olivetti,Xerox,Brother,Xerox и др.	от 110 т.р.	КВАЗАР	286-2574, 286-2575
Лента 6,35, 8 мм для Optima,Samsung,Olivetti,Xerox,Brother и др.,заправка	от 21 т.р.	КВАЗАР	286-2574, 286-2575
Лента для Ятрань 13, 16 мм с катушкой	от 12 т.р.	КВАЗАР	286-2574, 286-2575

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КОПИРОВАЛЬНЫХ АППАРАТОВ

ВСЕ ДЛЯ SHARP mita

Пр-т Ф.Скорины, 95 т. (017) 266-48-07

Наименование	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Барабаны для Konica U-BIX всех моделей, установка, обслуживание	?	ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР СНАМИ	230-57-61, 230-67-54, 227-22-55, 214-89-64, 214-89-65, 210-52-25
Барабаны для Sharp всех моделей, установка, обслуживание	?		
Валы тефлоновые для Sharp, Konica	?		
Валы резиновые для Sharp, Konica	?		
Запчасти со склада в Минске для Sharp, Ronica, Xerox	?		
Картриджи для Sharp X21/26/30/52/70/810/830, Xerox 5009/5310, черный, цв.	?		
Тонеры для Sharp X21/26/30/52/70/810/830, Xerox 5009/5310, заправка	?		
Барабаны для Ricoh, Konica, Canon, Mita, Nashua, доставка	?	ТИБЕРИУМ	236-8491, 236-8583
Барабаны для Xerox RX 520/5009/5310/822/5316/5815/5328	?	БЕЛАТРОНСЕРВИС	284-7219, 284-8021
Все для Ricoh, Mita, Utax, Nashua, Canon	?	ВИС	228-6854, 228-6882
Запасные части для Canon, Ricoh, Nashua, Xerox, Sharp	?	КОПИТЕХСЕРВИС	213-4990, 284-6804
Запасные части для для Canon, Ricoh, Mita, Xerox, Sharp	?	ТОРИС КопиТехник	216-21-83 (4 линии)
Картриджи E30/A30 для Canon FC/PC 1/2/3/4/5/6/7/11/210/310/770, orig.	106/112		
Картриджи, барабаны, для Canon, Ricoh, Mita, Xerox, Sharp	?		
Тонеры, девелоперы для Canon, Ricoh, Mita, Xerox, Sharp, заправка	?		
Картриджи A30/E30/E16 для Canon, заправка	от 80	КОПИТЕХСЕРВИС	213-4990, 284-6804
Картриджи для Xerox RX 520/5009/5310/822/5316/5815/5328	?	БЕЛАТРОНСЕРВИС	284-7219, 284-8021
Картриджи E16/E30/A30 для Canon FC/PC-310/330/210/230	?	ТИБЕРИУМ	236-8491, 236-8583
Картриджи, девелоперы, тонеры для Canon, Mita, Xerox, Sharp, Panasonic	от 6	АРТРОНАС	268-7627
Картриджи, тонеры для Canon, Panasonic, Mita, Xerox, Sharp, заправка	?	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Картриджи, тонеры, девелоперы для Canon,Mita,Xerox,Sharp,заправка	от 9	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
Картриджи, тонеры, девелоперы,барабаны для всех моделей Sharp	?	ТЕХ	210-0202, 232-5104
Картриджи, тонеры, для Sharp SF-7630/7650/7800	?	ТЕХ	210-0202, 232-5104
Картриджи Canon E16/E30	от 73	Официальный дилер Canon	(017) 266-02-15, (0152) 44-32-41
Запасные части для Canon	?		
Барабаны для Canon, Drum Unit	?		
Тонеры для любых моделей Canon	от 8,5		
Тонеры для всех моделей Xerox	?	БЕЛФОРТ	234-2052, 234-2054
Тонеры для всех моделей Utax	?	БЕЛФОРТ	234-2052, 234-2054
Тонеры и запчасти для любым моделям Xerox и Sharp	?	БИ-ПРОЕКТ	232-4349, 231-9576
Тонер для Ricoh M5/M100, доставка	?	ТИБЕРИУМ	236-8491, 236-8583
Тонер для Ricoh 4430/5010/5050, 300/330 г, доставка	?	ТИБЕРИУМ	236-8491, 236-8583
Тонер для Canon NP 1215/1520/1550, 190 г, доставка	?	ТИБЕРИУМ	236-8491, 236-8583
Тонер для Sharp Z30/50/70, доставка	?	ТИБЕРИУМ	236-8491, 236-8583
Тонер для Mita DC 1205/DC 1605, доставка	?	ТИБЕРИУМ	236-8491, 236-8583
Тонер для Ricoh FT 3020/30/50/4030/60/65/5010/5560, туба 300г	13,8	БИСПРИС	220-0926, 226-3858
Тонер для Canon NP 4050/4080/4540/4040, туба 750г	49	БИСПРИС	220-0926, 223-1790
Тонер для Canon FC/PC, туба 185г, опт.скидки	6,8	БИСПРИС	220-0926, 226-3858
Тонер для Canon NP 1215, туба 190г, опт.скидки	6,5	БИСПРИС	220-0926, 223-1790
Тонер для Sharp Z30/50/52/70, туба 150г, опт.скидки	8	БИСПРИС	220-0926, 226-3858
Тонеры для Xerox RX 520/5009/5310/822/5316/5815/5328	?	БЕЛАТРОНСЕРВИС	284-7219, 284-8021
Тонеры, девелоперы для Canon, Ricoh, Nashua, Xerox, Sharp	от 12	КОПИТЕХСЕРВИС	213-4990, 284-6804

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ СТРУЙНЫХ ПРИНТЕРОВ

Наименование	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Картриджи для HP DJ 500C/510/520/540/550/560C, оригинал, доставка	от 27	СПРИНКС	228-41-04, 262-32-71
Картриджи для HP DJ 600/660/670/690C/694, оригинал, доставка	от 27		
Картриджи для Epson Stylus 400/800/800+/1000, двойной, ориг., доставка	от 17		
Картриджи для Epson Stylus200/ColorIIs/820/ColorIIs/Color200,ориг.,доставка	от 14		
Картриджи для любых моделей HP	?	LEPSH	(017) 255-75-83, 255-68-94, (0222) 44-55-81
Картриджи для любых моделей Epson Stylus	?		
Чернила, заправка	?		
Картриджи, чернила для Canon, Epson, HP, Lexmark	?	КВАЗАР	286-2574, 286-2575
Картриджи для Canon BC 02/05/06/10/11/20/21, BX 2/3	от 24	Электросервис и К	266-0215
Картриджи для Canon BCI 10/11/21 черный/цветной, BJI 201	?	Электросервис и К	266-0215
Картриджи для Epson, Canon, HP	от 10	СИНКЛ-КОМ	223-0478
Картр.Epson ST-820/s/200/200c/300c/400c/600c/800c/Pro/ProXL+/1000/1520/Photo	от 18	ICS	230-6401, 230-7281
Картриджи для HP DeskJet 400, 5xx, черный/цветной	?	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Картриджи для HP DJ 300/400/500/600/700/800/1200/1600	?	БЕЛФОРТ	234-2052, 234-2054
Картриджи для HP DJ 3-6xx, 850C, 750, 1xxx, b/w, color, original HP, склад	от 27	ELKO	236-9754, 236-8663
Картриджи для HP DJ 6xx, черный/цветной	?	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Картриджи для HP DJ, Epson, Canon, Fujitsu, доставка	от 11	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
Картриджи для Canon, original	?	ТОРИС КопиТехник	216-21-83 (4 линии)
Картриджи для HP, Epson, original	?		
Чернила для HP, Epson, Canon, Lexmark, пр-во Fullmark	?		
Картриджи HP51629A/25A/49A для HP DeskJet 6xx, черный/цв.	27	НИКС	284-2895
Картриджи для Samsung, Oki, Fujitsu	35	ОРГКОМПЛЕКТ	223-1596, 226-7660
Картриджи, чернила для HP DJ 3-6xx,850C/1200C/1600C,Canon,Epson,запр.	от 6	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
Картриджи, чернила для Epson,Canon,Lexmark,HP,Olivetti,Xerox,заправка	от 3	АГРО	262-1527
Картриджи HP 51626A/51633A для HP, оригинальные	15	АГРО	262-1527
Картриджи, чернила для HP DJ 3-6xx,850C/1200C/1600C,Epson,Canon,запр.ст.	от 5,7	АРТРОНАС	268-7627
Чернила черные/цветные для всех типов картриджей	от 5	ОРГКОМПЛЕКТ	223-1596, 226-7660
Чернила, заправка для HP, Epson, Canon BJ	от 5	СИНКЛ-КОМ	223-0478

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ЛАЗЕРНЫХ ПРИНТЕРОВ

Наименование	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Картриджи для HP LJ, Epson, original	?	ТОРИС КопиТехник	216-21-83 (4 линии)
Тонеры для HP LJ 4/4M/4+/4M+/4L/4ML/4P/4MP/5L/5ML/5M/5MP, заправка	?		
Тонеры для Panasonic 4400/5400/6100, Oki 4W/400/800	?		
Картриджи для HP LJ IIP/IIIP/IID/IIID/4L/4P/6L/6P/4/4+/4V/4000/3SI/4SI,ориг.,дост.	от 63	СПРИНКС	228-41-04, 262-32-71
Картриджи для Epson EPL2000/3000/5000/5200/5500/5600/7100/8100/9000,ориг.,дост.	от 58		
Картриджи HPC3906A для HP LJ 5L/6L	от 58	НИКС	284-2895
Картриджи для HP LJ	от 56	СИНКЛ-КОМ	223-0478
Картриджи для HP LJ 4L/4P, 4/4+	?	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Картриджи для HP LJ 5L/5P, 6P	?	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Картриджи для HP LJ, доставка	от 75	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
Картриджи для HP LJII(D,P/+),III(D,P,SI),4(L/P,V,+,SI), original HP, склад	от 70	ELKO	236-9754, 236-8663
Картриджи, тонеры для HP LJ II/III(P), 4L/P, 4/4+/4M/4V, 5L/P/MP, 6L/P/MP	от 13,5	АРТРОНАС	268-7627
Картриджи для HP LJ II, III, 4L, 5L, 5P	?	ТИБЕРИУМ	236-8491, 236-8583
Картриджи,тонеры HP92274A/5A,92295A/8A,C3900A,C3903A,C3906A,запр.	от 15	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
Картриджи, тонеры для HP LJ II/III(P,D), 4L/P, 4M, 5L/P, 6L/P	?	КВАЗАР	286-2574, 286-2575
Картриджи для любых моделей HP LJ, оригинальные, США	69	БЛАЙЗЕР ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ	262-23-77
Картриджи для HP LJ 5L/6L, США, гарантия качества	10		
Тонеры для HP LJ, Epson, Lexmark и др., все модели, оптовые скидки	от 7		
Тонеры для HP LJ, Panasonic, заправка	от 10	СИНКЛ-КОМ	223-0478

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ МАТРИЧНЫХ ПРИНТЕРОВ

Наименование	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Картриджи для Epson LX/FX/LQ 100/300/800/870/1050/1170/2070/2170	от 2,7	СПРИНКС	228-4104, 262-3271
Картриджи для Epson/Oki/Star/Fujitsu и др.	от 140 т.р.	КВАЗАР	286-2574, 286-2575
Картриджи для Epson LX, FX, LQ, DFX, Star	от 3	СИНКЛ-КОМ	223-0478
Картриджи для Epson FX/LX/LQ 1170/1050/1000, двойная плотность	2,8	БЛАЙЗЕР ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ	262-23-77
Картриджи для Epson FX/LX/LQ 300/400/800/850, двойная плотность	2,4		
Картриджи для Oki ML 320/321/390/391/120, двойная плотность	2,3		
Картриджи для Oki ML, Epson, Star, Hyundai и др., все модели, опт скидки	от 1,5		
Картриджи для Epson, Oki, Star, Panasonic, Olivetti, Canon и др.	?	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
Картриджи для Epson, Oki, Star и др., ремонт	?	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Картриджи для Epson, Oki, Star, Fujitsu, Panasonic, доставка	от 2,3	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
Картриджи для Epson, Oki, Star, Panasonic, S.Corona, Olivetti, Canon и др.	?	АРТРОНАС	268-7627
Картриджи,тонеры,бар.,ориг. расх. материалы для OkiPage, Microline	?	БЕВАЛЕКС	249-9078, 249-9011
Лента красящая, 6,35/8/12,7/25,4 мм, St, HD	от 23 т.р.	КВАЗАР	286-2574, 286-2575

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ КАССОВЫХ АППАРАТОВ

Наименование	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
З/ч для "БелОКА 400/500", опт, мелкоопт, под заказ	?	КВАЗАР	220-88-25, 222-25-58
Лента красящая для любых касс.апп., скидки от 50 шт.	от 23 т.р.		
Картриджи для "Прима", Olibel CRF-1000, Star SP3xx, Elite ECR-1200	от 119 т.р.		
Картриджи для "БелОКА 500"/крас.ролик IR-40 для "Микро-101"	238/112 т.р.		
Картриджи для "Прима", Olibel CRF-100, доставка	от 2	МЕДХОР	220-2356, 210-4316

КАНЦТОВАРЫ, ОФИСНЫЕ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ

Наименование	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Канцтовары 1500 наим.,калькул.,печати,штампы,бухбланки,доставка	?	ОСНОВАНИЕ	226-4904, 226-4815
Канцтовары, товары для офиса, бумага, оптом и в розницу. Только прямые поставки. Система скидок, постоянное наличие на складе, доставка		БЕЛКАНТОН	228-16-86, 228-21-62

ТЕРМОБУМАГА

Наименование	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
210x30, доставка	?	ТНФ	263-8616, 263-8257
210x30, Германия	1,3	ДИСПЕРАДО	263-9048, 263-9122
210/216x15/30, доставка	от 1,3	МЕДХОР	220-2356, 210-4316
210x30, 210x15, 216x30, доставка	?	ОСНОВАНИЕ	226-4904, 226-4815
210x30, Германия	от 1,19	ТАИР-ЛУВР	266-1990, 266-6691
Koehler, 210x30, доставка, серт.РБ	от 1,1	ЧЕСМА	262-9487, 262-8430

БУМАГА

Наименование	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
A3/A4, рулон 210/420мм, Швеция, Россия, Беларусь	?	СНАП	220-0970, 220-0900
A3/A4, писчая, для факсов, к/а, беспл. доставка	?	ЛОРМА	250-5961
DataCopy, A4/A3	?	БЕЛКАНТОН	228-1686, 228-2162
Epson Original, A4/A3, пленка, фото 720-1440dpi	от 9	ICS	230-6401, 230-7281
Xerox Business, A4/A3, 80 г/кв.м, 500л	3,35/6,7	NTT's "NEW TAIR TECHNOLOGY SYSTEMS"	210-23-34, 221-23-33
Xerox Colortech, A4/A3, 90 г/кв.м, 500л	7,5/15		
Xerox Colortech, A4/A3, 100 г/кв.м, 500л	8,5/17		
Xerox Colortech, A4/A3, 120 г/кв.м, 500л	10,9/21,8		
Xerox Colortech, A4/A3, 135 г/кв.м, 250л	9,7/19,4		
Xerox Colortech, A4/A3, 160 г/кв.м, 250л	7,6/15,2		
Xerox Premier, A4, 100 г/кв.м, 500л	5,6		
Xerox (офисная, цветная), A4/A3, 80-200г/кв.м, 500л.	от 3,45	ПЕЙПАРС	211-2965, 223-7580
DataCopy,XeroxBusines, A4/A3, 70/80/100г/кв.м, 500л.	от 3,79	ТАИР-ЛУВР	266-1990, 266-6691
Бумага,пленка для лаз.и стр.принтеров Epson,Basf,Fullmark,HP,Verbatim	?	Элпай НПП Химрем.	213-3218, 213-3890
ГАЛЕРЕЯ БУМАГИ. Узор на A4,купонах,визитках,самоклеющ.этикетках	?	ДИКТУМ	284-1143, 284-1814
Для к/а,принтеров,факсов,писчая,самокопир., доставка	?	ОСНОВАНИЕ	226-4904, 226-4815
Коробки из гофрокартона, доставка	?	ТНФ	263-8616, 263-8257
Лента для принтеров, рулоны 210, 310, 420мм, доставка	?	ТНФ	263-8616, 263-8257
Лента чековая, ширина ролика любая, доставка	?	ТНФ	263-8616, 263-8257
Мелованная MultiArt Gloss/Silk, 90-300г/кв.м, за 1 т	1900	ПЕЙПАРС	211-2965, 223-7580
Мелованная Galerie Art Gloss, Silk, 115-250г/кв.м, Финляндия, за 1 т	1760	ПОЛИГРАФСИСТЕМ-М	т/ф 221-47-08
Мелованная Zanders Ikonofix Gloss, 100-300г/кв.м, Германия, за 1 т	1650		
Мелов.Magnostar(глянц.),Magnomatt(мат.),90-200г/кв.м,Голл.-Австрия,за 1 т	1660		
Офисная, писчая, для к/аппаратов, (A3, A4), доставка	?	ТНФ	263-8616, 263-8257
Офсет № 1, 65г/кв.м, 80г/кв.м	?	ТНФ	263-8616, 263-8257
Офисная, A4/A3, 500 л., 80-100 г/кв.м., Финляндия, доставка	от 3,4	МЕДХОР	220-23-56, 210-43-16, 210-41-41
Kaskad, A4, 500 л., 80 г/кв.м., 12 цв., Швеция, доставка	от 7,2		
Писчая, A4/A3, 2/4 кг, 60 г/кв.м, офсет №1, доставка	от 2,1		
ЛБК1-210/240/390/420мм x 12", 2000л., перфорация, стопа, доставка	от 11		
Лента 210/310/420 мм, рулон, 100 п.м, втулка, доставка	от 1,4		
Чековая лента 38, 40, 44, 57, 57x2, 69, 76, 76x2 мм, доставка	от 0,11		
Самокопирующая, A3/A4/A5, 2-5-слоевая, перф., стопа, доставка	от 32		
Бланки накладных ТТН-1, ТН-2 для ПЭВМ, самокопир., доставка	б/н		
Лента для этикет-пистолетов, белая, цветная, доставка	от 0,5		
Этикеточная металлизированная, 2 вида, за 1 т	от 4250	ПЕЙПАРС	211-2965, 223-7580
White PPC, A3, 500л., 80г/кв.м, Австрия, белее белого	от 3,2	ЧП БАЙКО	231-6498
White PPC, A4, 500л., 80г/кв.м, Австрия, скидка, доставка	от 6,4	ЧП БАЙКО	231-6498

РЕКЛАМНЫЕ УСЛУГИ

Наименование	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Все виды наружной рекламы, паспортизация	?	МИЛА ПЛЮС	230-6216, 214-5482
Консультации по эффективному размещению заказов на полиграфию	?	СОЮЗИНФОРМ	264-4537
Проектир. рекл. кампаний, размещ. рекламы в СМИ и метро, недорого, эффективно		СОЮЗИНФОРМ	264-4537
Разработка рекламных кампаний, реклама на радио и ТВ	?	МАРГО	213-2824, 213-2789
Щиты, оригинальные конструкции (изготовление, аренда)	?	МИЛА ПЛЮС	230-6216, 214-5482

ПОЛИГРАФИЯ

Наименование	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Rawerton, Таблички, шильды, дипломы, сертификаты	0,07/кв.см	ДИКТУМ	284-1529, 284-1143
Визитки, бланки, знаки, листовки, календари, плакаты	?	Грандстиль	229-35-00
Этикетки самоклеющиеся, брошюры, проспекты, упаковка	?		
Разработка и печать широкоформатных плакатов	?		
Визитки, фирменные бланки, брошюры	от 0,06	МАРГО	213-2824, 213-2789
Индивидуальный календарь или плакат		ПОРТУГАЛОВА И К	250-5454
на основе вашей фотографии. Полноцветное копирование		ПОРТУГАЛОВА И К	250-5454
Ксерокопия цв.и ч/б, фото и рис. на майках, керамических кружках	?	Микровидеосистемы	261-2523, 261-6115
Полноцветные листовки, буклеты, календари, каталоги, плакаты	?	МАРГО	213-2824, 213-2789
Полноцветная печать, оформление АЗС	?	МИЛА ПЛЮС	230-6216, 214-5482
Печать и вырубка этикеток, коробок, ярлыков, буклетов	?	ПЛАНТЕЯ	226-4548, 211-0355
Полноцветные вымпелы,наст.флажки,реставрация фото,фотомонтаж	?	Микровидеосистемы	261-2523, 261-6115
Полноцветная офсетная печать	?	ТОГОКОР	262-9487, 262-8430
Самоклеющиеся этикетки	?	ПЛАНТЕЯ	226-4548, 211-0355
Самоклеющиеся, компьютерные этикетки Alpi (Испания)	от 4,8	БЕЛКАНТОН	228-1686, 228-2162
Этикетки, брошюры, буклеты, бланки	?	КАМТАТ	331-9405

ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Наименование	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Epson, Hewlett Packard, сервис-центр, лиц. №322	?	СПРИНКС	228-4104, 262-3271
Восстановл.и запр.картриджей Canon,Sharp,Xerox,HP,консультации	?	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Диагностика и ремонт копир. техники, принтеров, факсов	?	Р.Т.С.	236-3332, 236-3944
Договор, заправка картр., зап. части, расходные материалы	?	Электросервис и К	266-0650
Замена термопленки в копир. апп. Canon всех моделей	?	КОПИТЕХСЕРВИС	213-4990, 284-6804
Заправка картриджей для Canon, замена барабана	от 11	КОПИТЕХСЕРВИС	213-4990, 284-6804
Заправка картриджей для HP LJ, Epson EPL	от 14	КОПИТЕХСЕРВИС	213-4990, 284-6804
Заправка картриджей для Xerox, Sharp, Mita	от 16	КОПИТЕХСЕРВИС	213-4990, 284-6804
Заправка картриджей AT,Canon,Xerox,Mita,Sharp, выезд	?	БИТРЭЙД	229-2100, 229-2153
Заправка картриджей HP LJ всех моделей, выезд, гарантия	?	БИТРЭЙД	229-2100, 229-2153
Замена барабанов, термопленок для Canon, заправка	?	БИТРЭЙД	229-2100, 229-2153
Заправка техники Ricoh, Mita, Utax, Nashua, Canon, Sharp, Xerox, HP	?	ВИС	228-6854, 228-6882
Заправка, техобслуживание любого оборудования Xerox, Sharp	?	БИ-ПРОЕКТ	232-4349, 231-9576
Заправка картриджей HP LJ 4+/4M+/4ML/4MP/5L/5MP/6L	?	ЛАНТРЕЙДИНГ	228-5383, 228-5389
Заправка и ремонт копир. техники Canon, Xerox, Sharp, XP, выезд	?	ПЕОЛА&М	285-6437, 266-3796
Заправка картриджей и ремонт копир. техники Sharp	?	ТЕХ	210-0202, 239-9865
Заправка картриджей Canon, Sharp, Mita, Xerox, гарантия	?	ТОРИС КопиТехник	216-21-83 (4 линии)
Заправка картриджей HP LaserJet, гарантия	?		
Ремонт копир. техники Canon, Ricoh, Sharp, Mita, Xerox, гарантия	?		
Ремонт и обслуживание копир. техники у заказчика, гарантия	?		
Монтаж, установка ЛВС, модернизация ПК, минимальные цены	?	LINK TECHNOLOGIES	236-2251, 236-2252
Проектирование, монтаж, наладка и обслуживание ЛВС, лиц. МС РБ	?	DATASTREAM	226-5447, 220-3095
Ремонт техники AT,Canon,Xerox,Mita,Sharp,Utax, выезд	?	БИТРЭЙД	229-2100, 229-2153
Ремонт любых пиш.машинок и калькуляторов с печатью	?	БИТРЭЙД	229-2100, 229-2153
Ремонт к/а Lanier, Canon, Xerox, Sharp, Mita и др., заправка картриджей	?	ЛАНТРЕЙДИНГ	228-5383, 228-5389
Ремонт копир. техники Canon, Ricoh, Nashua, Xerox, Sharp, Mita	?	КОПИТЕХСЕРВИС	213-4990, 284-6804
Ремонт любой импортной электроники и техники	?	ВИС	228-6854, 228-6882
Ремонт, ТО копир. техники, факсов, принтеров Canon, Selex, Olivetti	?	Электросервис и К	266-0650
Ремонт, ТО, запчасти к Ricoh, Mita, Utax, Nashua, Canon	?	ВИС	228-6854, 228-6882
Ремонт, заправка копировальной техники и лазерных принтеров	?	ЧП ТРУБАЧ	231-7082
Ремонт факсов Panasonic и др., копир.апп., ПК и др. оргтехники	?	ДУМИ	284-1627
ТО, консультации, выезд к зак., поставка запчастей и расх.мат.	?	КОПИТЕХСЕРВИС	213-4990, 284-6804

СТРОИТЕЛЬСТВО, РЕМОНТ

Наименование	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Керамическая плитка (Испания, Италия), за 1кв.м	12-14	СТРОЙМАРКЕТ	213-4764, 264-9536
Клей для керамич.плитки Keracoll(Италия) наруж./вн.работ,цвет бел./сер.(1кг)	0,4	СТРОЙМАРКЕТ	213-4764, 264-9536
Компакты (Италия)	125-412	СТРОЙМАРКЕТ	213-4764, 264-9536
Краны (Италия)	21-102	СТРОЙМАРКЕТ	213-4764, 264-9536
Обои (Германия)	4-9	СТРОЙМАРКЕТ	213-4764, 264-9536
Плитка "Гресс" (Италия за 1кв.м)	13-16	СТРОЙМАРКЕТ	213-4764, 264-9536
Стеклоблоки, стекло оконное, узорчатое, армированное, нарезка	?	ЕНИСЕЙ	294-3788, 294-1473
Трубы медные (Италия за 1п.м)	2,6-3,7	СТРОЙМАРКЕТ	213-4764, 264-9536
Умывальники (Италия)	70-328	СТРОЙМАРКЕТ	213-4764, 264-9536

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ

Наименование	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
МАЗ 10-20т 120куб и тент рефриж, обо.газом конт перевозки TIR СНГ Балтия Европа		ДЖЕНТИ	284-0255, 232-5401

РАЗНОЕ

Наименование	Цена, у.е.	Продавец	Телефон
Сауна-люкс "У Петруся", бильярд, массаж, солярий, кристаллот., центр	?	ЧИНАЗ	232-7022

ИТОГИ

«ПРИОРБАНК» КАПИТАЛИЗИРУЕТ ПРИБЫЛЬ

Дмитрий МАШАРА

18 июля в «Приорбанке» состоялось заседание наблюдательного совета, на котором подведены итоги деятельности банка за первое полугодие 1998 г. В повестку дня были включены вопросы о работе с просроченными и пролонгированными кредитами, об утверждении решений комитетов банка. Событие это довольно неординарное не только для «Приорбанка», но и для всего банковского сообщества Беларуси — хотя бы потому, что в работе наблюдательного совета на правах его членов приняли участие представители Европейского банка.



Как уже сообщала «БДГ», в первом полугодии 1998 г. «Приорбанк» показал неплохую динамику прибыли, которая составила BLR 51 млрд. Оценивая итоги деятельности банка за шесть месяцев 1998 года, представители Европейского банка, старшие банкиры Джонатан Хартфилд и Сергей Гутник сочли, что руководством «Приорбанка» проводилась разумная финансовая политика. Достигнуты положительные результаты в работе с «плохими» кредитами: их сегодня в общем кредитном портфеле «Приора» 6%. Именно это позволило представителям Европейского банка подтвердить, что намеченные планы сотрудничества с «Приорбанком» (добавочные кредитные линии под финансирование внешней торговли, а также несвязанная среднесрочная кредитная линия) будут реализованы. То есть наряду со средствами, которые были напрямую инвестированы в уставный капитал со стороны ЕБРР, уже можно говорить о предоставлении дополнительных финансовых ресурсов.

Кредитные линии под финансирование внешней торговли будут открываться под потребности «Приорбанка», а несвязанная кредитная линия оценивается в $5-7 млн. Кроме этого, по заявлению представителей Европейского банка, посетивших Минск, после инвестиций в уставный фонд «Приорбанка» ЕБРР может рассматривать предложения некоторых белорусских банков об участии в будущем в их капитале. Правда, о каких именно банках идет речь, пояснено не было.

Помимо подведения итогов, наблюдательному совету предстояло решить и ряд существенных вопросов. Наиболее важным, пожалуй, можно считать одобрение инвестиционных проектов «Приорбанка» с точки зрения достаточности капитала. Норматив Национального банка, как известно, ограничивает объем активных операций на одного заемщика 25% собственного капитала, причем исчисленного по методике международных стандартов бухгалтерского учета (МСБУ). Нормативы ЕБРР в этом отношении полностью совпадают с нормативами Нацбанка.

Размер капитала «Приорбанка», исчисленного по МСБУ, составляет BLR 541,5 млрд. Это означает, что банк может позволить инвестировать в проект одного заемщика сумму не более $3,4 млн. *«Эта цифра незначительная, если принимать во внимание серьезные проекты — как, например, проект реконструкции НПО «Азот»*,— считает вице-президент «Приорбанка» Валентин Трещев.— *Соглашение о нашем участии в финансировании НПО «Азот» было подписано еще в 1994 г. Проект сегодня требует текущих вложений в размере 20 миллионов немецких марок, и это далеко уходит за те пределы пруденциальных нормативов, о которых говорится в документах соглашения с Европейским банком. Несмотря на наши предложения о возможном снижении норматива в связи с тем, что мы стремимся поддерживать хорошо отработанные, просчитанные проекты наших клиентов, нам объяснили, что введение индивидуальных нормативов Европейским банком не практикуется»*.

По мнению представителей ЕБРР, норматив риска на одного заемщика — стандартный и должен соблюдаться неукоснительно, вне зависимости от ситуации (общественной, финансовой), которая складывается вокруг банка. Поэтому, несмотря на желание белорусской стороны в наблюдательном совете пойти на оправданный риск, представители Европейского банка встретили предложение вежливым, но категоричным отказом и проголосовали против. Остальным членам совета с этим пришлось согласиться.

Совету директоров было предложено проработать пути решения проблемы финансирования крупных проектов через создание банковского консорциума. Руководство «Приорбанка» уже обратилось в некоторые белорусские банки с предложением изучить этот вопрос, которое было встречено с интересом. Для отработки консорциональной схемы взаимодействия банков будет предложен проект финансирования реконструкции НПО «Азот».

С проблемой финансирования инвестиционных проектов переkликается вопрос распределения прибыли. Здесь также наметилось различие подходов членов совета с белорусской стороны и со стороны Европейского банка. Дело в том, что повышать планку норматива по кредитованию одного заемщика можно путем увеличения собственного капитала. Валентин Трещев пояснил: *«На сегодняшний день наше желание привлечь в качестве стратегического инвестора крупный западный финансовый институт наталкивается на известную реальность. Отсутствие странового рейтинга у Беларуси не вдохновляет инвесторов и, тем более стратегических инвесторов. Европейский банк пробовал от нашего имени провести переговоры с рядом международных финансовых институтов, которые занимаются инвестициями в уставные капиталы банков, но получил ответ, что на сегодняшний день для наших потенциальных партнеров это не является актуальным»*.

Второй путь наращивания собственного капитала — это капитализация прибыли, на которой довольно жестко настаивал Европейский банк. На совете был рассмотрен вопрос о распределении прибыли, и по настоянию представителей ЕБРР был поставлен на голосование вопрос о невыплате дивидендов по итогам первого полугодия и направлении этих средств на капитализацию. В результате было принято положительное решение — акционеры «Приорбанка» получат дополнительное количество акций пропорционально имеющимся у них долям. Кроме того, уже можно говорить, что прибыль, заработанная во втором полугодии, будет также направлена в уставный капитал банка.

На наблюдательном совете поднимался и вопрос о портфельных инвестициях в уставный капитал банка (от 5 до 10%). По словам Валентина Трещева, проекты находятся в стадии проработки. Время возможной реализации хотя бы одного из них — ноябрь-декабрь текущего года. *«Мы надеемся, что один из банков ближнего зарубежья «с западным вектором» войдет в состав наших акционеров. Необходимо отметить, что интенсивность проработки подобных вопросов в последнее время снижается, но не по нашей инициативе. Банки даже ближнего зарубежья принимают во внимание очень высокий рисковый показатель Беларуси»*,— сказал вице-президент «Приорбанка».

ПОДРОБНОСТИ

В ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВЕ «ДРЕЗДНЕР БАНКА» — СМЕНА РУКОВОДСТВА

Александр БОРИСОВИЧ

22 июля в Минском международном образовательном центре состоялся прием, организованный представительством «Дрезднер Банка» в Беларуси. Мероприятие было посвящено проводам прежнего руководителя представительства Дитера Рибеля и знакомству с новым главой, которым стал Карл-Хайнц Ламес.

ЦЕЛЬ — ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА

Ни один другой немецкий банк не проявляет такой высокой активности в странах Восточной Европы и Центральной Азии. Еще до первой мировой войны «Дрезднер Банк» начал движение на восток: активно финансировал строительство промышленных предприятий, электростанций и железных дорог в Российской империи. После продолжительного перерыва, связанного с известными причинами, в 1973 г. «Дрезднер Банк» становится первым западным банком, открывшим свое представительство в советской Москве. С тех пор банку удалось наладить деловые связи с Санкт-Петербургом, Екатеринбургом, Варшавой, Прагой, Будапештом, Киевом, Минском, Ригой, Алматы, Братиславой и Софией.

Сегодня банк представлен в регионе Восточной Европы и Центральной Азии как совместными банками, так и собственными представительствами. «Дрезднер Банк Груп» также предоставляет консультационные услуги предприятиям, международным компаниям и местным органам власти с помощью консалтинговой фирмы DOWC Ost-West-Consult, офисы которой находятся в Праге и Санкт-Петербурге.

Совместные предприятия «Дрезднер Банка» действуют в 7 городах Восточной Европы. Совместные банки являются результатом сотрудничества «Дрезднер Банка» с «Банк Насиональ де Пари» и в большинстве случаев (за исключением совместного банка в Болгарии, где в нем участвует также ЕБРР) доли в уставном капитале поделены между двумя банковскими учреждениями в соотношении 50 на 50. Первый совместный франко-германский банк был основан в 1991 г. в Праге, а с тех пор подобные банковские СП возникли также в Санкт-Петербурге, Москве, Варшаве, Познани, Будапеште и Софии. В этом году такой же совместный банк создается и в Киеве.

ТРИ ГОДА В МИНСКЕ

Представительства «Дрезднер Банка» действуют во многих городах Восточной Европы. Через свое московское представительство банк начал сотрудничество с белорусскими банками и предприятиями еще во времена Советского Союза. Углубление и расширение контактов с молодым восточноевропейским государством привело банк и в Минск, где с февраля 1995 г. действует постоянное представительство «Дрезднер Банка», которым до нынешнего года бессменно руководил Дитер Рибель.

Представительство банка в белорусской столице занимается преимущественно консалтингом и поддержкой развития экономических отношений (прежде всего торговли) между Германией и Беларусью.

Параллельно с этим «Дрезднер Банк» поддерживает трансферт банковских ноу-хау из Западной Европы в Беларусь и в связи с этим проводит семинары в Минске и во Франкфурте. В течение трех лет значительное число сотрудников белорусских коммерческих банков стажировалось в отделениях «Дрезднер Банка» в Германии.

Еще одна важная функция банка в Беларуси — мониторинг и анализ экономической ситуации и тенденций экономического развития страны. Это облегчает работу банка с потенциальными западными инвесторами, заинтересованными в инвестициях в Беларусь, а также с белорусскими предприятиями, активно сотрудничающими с западными компаниями.

Кроме того, «Дрезднер Банк» подтверждает аккредитивы и варранты белорусских банков сроком до 360 дней. Он также осуществляет предэкспортное финансирование, до сих пор все еще очень слабо используемое белорусскими предприятиями, продукция которых экспортируется в страны ЕС. Именно в этой области представительство «Дрезднер Банка» видит наибольшие перспективы для сотрудничества с Беларусью.

Спустя три года после начала деятельности в Минске в представительстве «Дрезднер Банка» происходит смена руководства. Дитер Рибель, поднаторевший в введении бизнеса на постсоветском пространстве, переводится в Киев, где он будет руководить совместным банком «БНП- Дрезднер Банк (Украина)», созданным «Дрезднер Банком» в нынешнем году совместно с «Банк Насиональ де Пари». На приеме по случаю смены руководителя представительства директор «Дрезднер Банка» Ханс-Хайнрих Матиас, специально прибывший по этому поводу из Франкфурта, высоко оценил деятельность г-на Рибеля в Минске, фактически самостоятельно создавшего представительство и наладившего основные контакты с Нацбанком, правительством, коммерческими банками и предприятиями страны.

На смену г-ну Рибелю еще в апреле в Минск прибыл Карл-Хайнц Ламес, который работает в структуре «Дрезднер Банка» в Германии и за ее пределами уже более 23 лет. Директор банка г-н Матиас подчеркнул, что банк *«положительно оценивает перспективы работы в Беларуси, ведь торгово-экономические связи между нашими странами развиваются весьма динамично»*. Г-н Ламес продолжит работу по основным направлениям деятельности представительства «Дрезднер Банка» в Минске.

СПРАВКА «БДГ».

«Дрезднер Банк» — один из крупнейших и старейших банков Германии. Его основание связано с созданием банка «Каскель», который начал свою деятельность в столице курфюрства Саксония — Дрездене — еще в 1872 г. После объединения Германской империи он превращается из локального в общенациональный банк, поэтому в 1884 г. штаб-квартира «Дрезднер Банка» переносится в Берлин.

После окончания второй мировой войны, как и другие немецкие крупные банки, по требованию оккупационной администрации «Дрезднер Банк» был разделен на небольшие финансовые институты регионального значения. И лишь спустя десять лет, в 1957 г., этим банковским учреждениям было разрешено объединиться в новый «Дрезднер Банк». С 1957 г. штаб-квартира возрожденного банка находится в крупнейшем финансовом центре Западной Германии — Франкфурте-на-Майне.

С тех пор объем оборота банка удваивался каждые семь лет. Количество филиалов выросло с 1957 г. впятеро, сотрудников банка — в три с половиной раза. Сегодня «Дрезднер Банк» не только крупнейшее немецкое банковское учреждение, но и один из ведущих банков в мире. Сейчас здесь занято более 34 тыс. сотрудников, работающих в 1250 офисах по всему миру. Основная сфера деятельности — предоставление кредитов и обслуживание вкладов. Устойчивы позиции «Дрезднер Банка» и в таких областях, как операции с ценными бумагами, обмен валют и торговля драгоценными металлами. Каждая пятая немецкая марка, поступающая в Германию в счет оплаты экспорта из этой страны, проходит через «Дрезднер Банк». Кроме того, банк — один из ведущих европейских банковских институтов, предоставляющих электронные банковские услуги.

«Дрезднер Банк» обслуживает около 200 тыс. корпоративных клиентов в Германии (преимущественно средние компании) по всему спектру кредитования, а также осуществляет платежные трансакции как внутри страны, так и за ее пределами. «Дрезднер Банк» обслуживает и физических лиц: его услугами пользуется около 5 млн жителей Германии.

Банк является крупным центром консолидации финансового капитала, и по этой причине вокруг него сформировалось целое созвездие финансовых институтов. «Дрезднер Банк Груп», располагающая капиталом на сумму более DEM 15 млрд, находится во владении 200 тыс. акционеров, 45 тыс. из которых — нынешние и ушедшие на пенсию сотрудники банка. Блокирующий пакет акций (22,3%) принадлежит холдингу «Альянц АГ», который является крупнейшим акционером банка. Акции «Дрезднер Банка» котируются не только на фондовых биржах в Германии, но и на 9 биржах в других странах Европы, а также в Нью-Йорке и Токио.

«Дрезднер Банк Груп», кроме самого банка, включает в себя 3 ипотечных банка, 3 инвестиционные компании, 33 прочих финансовых института со штаб-квартирами в Германии и 25 — с головными офисами за ее пределами. Все это — более 1600 офисов в 70 странах.

ПРОЕКТЫ

БЕЛОРУССКАЯ УПАКОВКА: ЗА ПОЛ-ШАГА ДО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Ирина МАКОВЕЦКАЯ

Недавно исполнилось два года с начала деятельности белорусско-германского совместного предприятия «МетаПак», созданного в Гомеле.

Учредителями СП выступили ОАО «Гомельобои», белорусское предприятие по транспорту нефти «Дружба» и немецкая фирма «Беккер ГмбХ». СП «МетаПак» специализируется на производстве металлизированных бумаги и пленки, на основе которых также выпускаются этикеточно-упаковочные материалы для пищевой промышленности. В 1997 году объем производства этого предприятия составил 202 тонны. В этом году планируется выпуск не менее 350 тонн продукции.

За первое полугодие рост объемов производства составил 293%



по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В денежном эквиваленте объем произведенной продукции оценивается в BLR 11,5 млрд. Сырьем для «МетаПака» служит полипропиленовая пленка с термосвариваемым слоем (производства Могилевского завода искусственного волокна). Как отмечают гомельчане, по качественным и ценовым характеристикам могилевская пленка превосходит аналогичную продукцию из Подмосковья и Киева. Белорусская пленка металлизируется алюминием, расфасовывается и отправляется потребителям, которых немало в России и Украине.

В ближайшее время ожидается заключение крупного долговременного контракта с Болгарией. При финансовом участии СП «МетаПак» на борисовской фабрике Гознака Беларуси в прошлом году впервые в СНГ было организовано производство жировлагонепроницаемой бумаги. Идею ее создания белорусское предприятие позаимствовало у Московского НИИ технологии бумаги. Особенность жировлагонепроницаемой бумаги состоит в том, что она одновременно является и жиро-, и водонепроницаемой, причем процент стойкости к этим веществам можно варьировать.

По своим техническим и экономическим характеристикам эта бумага превосходит обычную для стран СНГ упаковочную тару. Наиболее распространен на наших просторах пергамент. В нем продукция может храниться до 10 дней. Более прогрессивный вид упаковки — кэшированная фольга — бумага, оклеенная фольгой. Она способна хранить продукт не менее 20 дней. Ее недостаток заключается в том, что основа этих двух видов упаковки все же бумага, которая в конечном итоге «раскисает». У жировлагонепроницаемой бумаги такого недостатка нет, поскольку она металлизируется алюминием. Бумага особенно хороша для упаковки сырково-творожной массы — самой агрессивной среды из-за присутствия в ней, кроме влажности, молочной кислоты. Но все же жировлагонепроницаемая бумага настолько универсальна, что может использоваться и без металлизации.

Что касается экономической составляющей, то жировлагонепроницаемая бумага оказывается на 70-80% дешевле пергамента и в 2 раза — кэшированной фольги. В бывшем Советском Союзе нашлось всего несколько предприятий, способных освоить этот вид продукции. Но по геополитическим причинам была выбрана Борисовская фабрика Гознака Беларуси. Это единственное предприятие в стране, которое работает исключительно на беленой целлюлозе. Объем его производства составляет до 900 тонн бумаги в месяц. Причем борисовчане обеспечивают богатый ассортимент продукции — 25 видов.

Предполагалось, что седьмую часть в общем объеме производства займет жировлагонепроницаемая бумага. Однако на первых порах пришлось столкнуться с трудностями. Первая партия бумаги была выпущена в мае прошлого года, но постоянным производство сделать не удалось — работали лишь по мере поступления заказов. Последняя партия выпущена в апреле этого года. А в июле из 65 тонн, заказанных «МетаПаком», произвели лишь 6 тонн, причем их качество оставляет желать лучшего. Борисовская фабрика объясняет это «отработкой технологии». Но гомельский «МетаПак» уже сомневается в желании борисовчан обременять себя развитием производства.

Между тем универсальность этой продукции предоставляет борисовской фабрике широкие возможности для сбыта, в том числе за рубеж. Но индивидуальный маркетинг фабрикой не проводится. Она работает по заказам, предоставленным гомельским СП. Не получается у нее и самостоятельно приобретать некоторые компоненты, без которых производство бумаги вообще невозможно. За нее это делает «МетаПак». Гомельчане, дабы удовлетворить запросы клиентов, закупили жировлагонепроницаемую бумагу в Чехии. Ее заводская цена оказалась ниже, чем у борисовчан, но доставка в Беларусь сравняла цены. В конце июля первая партия чешской бумаги в объеме 20 тонн поступит на «МетаПак» для металлизации.

Памятуя о государственной программе импортозамещения, «МетаПак» настойчиво пытается наладить сотрудничество с белорусским поставщиком и постоянно ведет переговоры с борисовской фабрикой. После недавнего визита в Гомель президента Беларуси недоразумения в отношениях двух партнеров дошли до руководства страны. На днях стало известно мнение по этому поводу Совета Министров. Правительство считает, что необходимо работать над усовершенствованием качества и ритмичности производства жировлагонепроницаемой бумаги, которая должна стать конкурентоспособной на внешнем рынке. Чтобы не было «недопонимания», Совмин указал борисовской фабрике на приоритетность производства этого вида продукции.

КОНФЛИКТ

ЗАКОННОСТЬ ВОССТАНОВЛЕНА, СПРАВЕДЛИВОСТЬ — НЕТ

Светлана САБИЛО

Около трех месяцев длилось разбирательство по поводу незаконного взимания с белорусских перевозчиков так называемого экологического сбора на дорогах Смоленщины (см. «БДГ» N466 от 14.05.98 г.). Как сообщили в Белорусской научно-промышленной ассоциации (БНПА), прокуратура РФ обратилась в областной суд Смоленской области, который подтвердил принятое ранее положительное решение об отмене этих платежей.

Вот что сообщила, в частности, прокуратура Смоленской области:

«В соответствии с заявлением заместителя генерального прокурора РФ Чайки Ю.Я., 26 февраля 1998 года решением судебной коллегии по гражданским делам Смоленского областного суда признаны недействительными и не порождающими правовых последствий со дня их издания постановления главы администрации области от 16.01.97 г. N30 «Об организации пунктов сбора`платы за природопользование на автодорогах Смоленской области» и от 20.08.97 г. N338 «О внесении изменений в постановление главы администрации области от 16.01.97 г. N30. Определением судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда РФ от 14.05.98 г. вышеуказанное решение Смоленского областного суда от 26.02.98 г. оставлено без изменения».

Дело в том, что администрация области не согласилась с этой позицией. Решение областного суда было обжаловано в Верховном суде РФ, который тем не менее не удовлетворил кассационную жалобу главы администрации. Эти судебные решения уже вступили в силу. Кроме того, белорусская сторона вправе предъявить исковые требования о возврате незаконно взятых денежных средств через арбитражный суд.

«БНПА уже получила соответствующие материалы из смоленской прокуратуры»,— сообщил директор по правовому обеспечению и информации БНПА, сопредседатель Белорусской ассоциации юрисконсультов и вице-президент Белорусского республиканского союза юристов Виталий Севрукевич.— *Сегодня мы готовы предоставить их заинтересованным белорусским предприятиям. Мы также готовы совместно обращаться в арбитражный суд Смоленской области по поводу возврата уплаченных сборов, поскольку полтора года они взимались с каждого белорусского автомобиля, проезжающего по территории Смоленщины. Теперь есть реальная возможность возвратить выплаченные средства. Пусть даже частично. Надеюсь, мы помогли нашим предприятиям освободиться от дальнейшего взимания сборов».*

Однако, по некоторым данным, произвол на дорогах Смоленщины до сих пор не прекратился. Поступила информация, что представители правоохранительных органов РФ угрожали площадкой штрафников белорусскому автоперевозчику, который отказывался платить за природопользование. Вероятно, белорусам еще придется побороться за свои абсолютно законные права.

ТОРГОВЛЯ

ПОКУПАТЕЛИ СТАЛИ АКТИВНЕЕ

Отдел информации «БДГ»

Как сообщили в Минторге РБ, на днях в Светлогорске прошло выездное заседание коллегии министерства, на котором были рассмотрены результаты развития отрасли за I полугодие 1998 г.

На заседании отмечалось, что за полгода увеличилась реализация практически всех основных групп товаров народного потребления. В 1,5-2 раза больше продано одежды, обуви, швейных и трикотажных изделий, сложной бытовой техники, мебели, ковров. Было объявлено, что увеличилась реализация и основных продовольственных товаров: мяса и мясопродуктов — на 12%, цельномолочной продукции — на 15%, яиц — на 28%, рыбы — на 8%, сыра, масла животного и сахара — почти в 1,5 раза.

Оказывается, по физическому объему товарооборота Беларусь приблизилась к уровню 1990 г.(94%). Ежедневно через предприятия торговли и неорганизованный рынок реализуется товаров на сумму более BLR 700 млрд. За полугодие темп роста общего объема товарооборота в сопоставимых ценах составил 140,9%, что значительно выше прогнозных показателей (108-109%), в т.ч. по официально учтенным предприятиям — 136%.

Опережающими темпами развивался товарооборот потребительской кооперации (141%). Его доля в общем объеме составила более 19%. Стабильное первенство по темпам роста товарооборота, как и в прошлом году, держат Гродненская и Гомельская области.

Рассматривалась и работа по поставкам в страну товаров, не выпускаемых в РБ или производимых в недостаточном количестве. По всем источникам поступлений непродовольственных товаров дополнительно изыскано на BLR 2,5 трлн, продовольственных — примерно на BLR 6,7 трлн.

На заседании отмечалось, что по итогам полугодия розничной торговле удалось сработать с уровнем рентабельности не ниже показателя первого квартала. По сравнению с прошлым годом рентабельность розничной торговли увеличилась на 0,4 пункта и составила 1,5%, оптовой — 1,3%, общественного питания — 1,2%.

В первом полугодии в системе Минторга было открыто 27 новых магазинов и 60 предприятий общественного питания.

ПРОГРАММЫ

ОПЕРАЦИЯ «МАСЛО»

Ирина МАКОВЕЦКАЯ

Белорусская ассоциация производителей масло-жировой продукции «Белмасложирпром» приступила к созданию республиканской программы по увеличению посевов масличных культур, в частности — рапса.

Как известно, создание отечественного производства масличных культур является основной целью работы ассоциации, которая объединила крупнейшие в стране предприятия масло-жировой промышленности. Дело в том, что производители масло-жировой продукции Беларуси импортируют 95% растительных масел — основного сырья, в связи с чем они весьма зависимы от своих поставщиков и проблем по расчетам за сырье. Создание собственного рынка масличных культур позволит белорусским предприятиям не только существенно снизить эту зависимость, но и сэкономить валютные средства. Так, потребность масло-жировой промышленности в растительных маслах составляет более 100 тыс. тонн в год, для закупки которых требуется свыше $87 млн.

В этом году «Белмасложирпром» начал реализацию программы по увеличению посевов масличных культур на территории Гомельской области. Она рассчитана на три года, в течение которых посевы возрастут с 17 тыс. га (1998 г.) до 37,6 тыс. га (2000 г.). Сбор масличных семян составит в этом году 27,5 тонн, в 1999 — 55,7 тонн, а в 2000 — не менее 77,5 тонны. Перерабатывающая промышленность получит соответственно 11 тыс. тонн, 22 тыс. тонн и 31 тыс. тонн отечественного растительного масла.

Планируется разработать аналогичные программы и для всех остальных областей, объединив их под «шапкой» единой республиканской программы.

СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ

ЦЕНЫ СТАНУТ ГИБЧЕ

Светлана САБИЛО

22 июля Министерство архитектуры и строительства провело семинар, посвященный одному из направлений повышения эффективности работы, — ценообразованию. Было объявлено, что с 1 августа министерство предоставит предприятиям право увеличивать цены в течение месяца в пределах прогнозного уровня инфляции (с учетом обоснованного уровня затрат на производство продукции) без согласования с региональными центрами по ценообразованию. Но такое согласование будет необходимо при увеличении цены свыше 2%.

Вопрос создания эффективного механизма ценообразования в строительстве был актуален всегда. К сожалению, общего подхода к решению этой проблемы сегодня не выработано. На семинаре представители министерства высказали собственное мнение по этому поводу.

ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ И СТРОЙИНДУСТРИИ

Начальник главного управления экономики Минстройархитектуры Евгений Драчук, в частности, отметил, что при рассмотрении цен на продукцию промышленных предприятий и формировании индекса на строительно-монтажные работы 2-процентное ограничение ежемесячного роста цен распространяется только на те факторы, которые зависят от деятельности самих предприятий. *«Все внешние факторы должны включаться в цену в полном объеме, и мы такие цены согласовываем»*,— подчеркнул начальник главного управления экономики. Он уточнил, что при сложившейся системе формирования отпускных цен стоимость однотипных строительных изделий различается порой в 1,5-2 раза. Прибыль, включаемая в цены, поставлена в зависимость от покупных цен на сырье, материалы, комплектующие, топливно-энергетические ресурсы, размеры общезаводских и общехозяйственных расходов, т.е. продолжает действовать механизм: чем выше затраты, тем больше прибыль. *«Ограничивая рост цен для предприятий, достигнувших более высокого уровня рентабельности, и повышая цены для предприятий убыточных, мы тем самым нередко наказываем хорошо работающие трудовые коллективы и их руководителей и поддерживаем нерадивых»*, — отметил Евгений Драчук.

По мнению представителя министерства, первый этап решения этой проблемы — обеспечение нормативного метода ценообразования. Внедрение этого метода планировалось завершить еще в 1995 г. Но постановление правительства до сих пор окончательно не выполнено. Сегодня нормативный метод внедрили только 59 предприятий; 61 отдало документы на утверждение нормативов. 37 предприятий пока не приступили к этой работе. Поскольку нормативный метод устраивает не все предприятия, Евгений Драчук предложил: *«Там, где нет серийной продукции, а есть только разовые заказы, где нецелесообразно внедрение нормативного метода — обратитесь в министерство, мы рассмотрим эту проблему и исключим из списка эти предприятия»*.

Кстати, нормативный метод предусматривает разработку и утверждение норм затрат труда, общезаводских и вообще хозяйственных расходов с учетом производственной ситуации на каждом конкретном предприятии. Нормы утверждаются не в целом по системе или отрасли, а отдельно для каждого предприятия с учетом реальных условий. *«Это, по-моему, должно быть приемлемо для каждого предприятия»*,— отметил представитель министерства. — *По предложению главка промстройматериалов, решением президиума научно-технического совета на базе этих нормативов предусматривается перейти к завершающему этапу — декларированию цен на материалы, изделия и конструкции. То есть перейти от согласования цен к их индексации в зависимости от текущих изменений цен на ресурсы, сырье, материалы, комплектующие, роста курса валют и так далее. Переход на декларирование цен позволит не только упростить систему формирования отпускных цен за счет исключения многоступенчатого их рассмотрения и согласования, но главное — обеспечит автоматическое изменение отпускных цен на все материалы, изделия и конструкции для всех предприятий одновременно, в зависимости от произошедших в стране или регионе изменений цен и тарифов на основные ценообразующие составляющие»*.

Механизм декларирования планируется отработать экспериментально в группе предприятий в течение третьего квартала (параллельно с действующим механизмом ценообразования). На семинаре было объявлено, что перечень предприятий будет оговорен в ближайшие дни. В течение четвертого квартала намечено перейти на декларирование цен по более широкой группе с таким расчетом, чтобы с 1 января ввести его полномасштабно по всей системе.

Среди проблем сегодняшнего дня г-н Драчук, в частности, отметил: *«Многие предприятия предъявляют нам претензии о длительном сроке рассмотрения материалов по согласованию цен. Упреки справедливы и мы их принимаем. Положение надо исправлять. Республиканскому научно-техническому центру по ценообразованию поручено передать всю нормативную базу региональным центрам»*.

Еще одна проблема — уровень нормативной рентабельности. *«Есть в наш адрес упреки. Кому-то хочется иметь рентабельность 50%, а есть ограничения — 15-20%... Но для предприятий, включенных в инвестиционную программу, разрешается иметь рентабельность на 10% больше — с таким расчетом, чтобы деньги, полученные от увеличенного уровня цен, шли целевым направлением на решение проблем, связанных с реконструкцией производства»*,— проинформировал начальник главного управления экономики Минстройархитектуры.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ПОДРЯДНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

По словам представителя министерства, проводимую в этом направлении работу можно оценивать по-разному, вынося диаметрально противоположные оценки. Вот выдержка из записки комиссии Комитета госконтроля: *«Установленный порядок расчета индекса изменения основной зарплаты с учетом соответствующих нормативных указаний предоставляет возможность Минстройархитектуры менять методику расчета указанного индекса без согласования с Министерством экономики и Министерством финансов. Так, в процессе декларирования строительной продукции с 1995 года трижды менялась методика расчета индекса изменения основной заработной платы, что способствовало ее значительному увеличению. При этом совершенствование методики расчета указанного индекса способствовало увеличению доли заработной платы, возмещаемой заказчиками при выполнении строительно-монтажных работ. Если на 1.01.1996 г. удельный вес основной зарплаты в объеме строительно-монтажных работ в текущих ценах составлял 1,45%, на 1.01.1997 г. он возрос до 3,53%, на 1.01.1998 г. — 4,97%. В базисных ценах 1991 г. удельный вес основной зарплаты составлял 7,92%. По нашему мнению, методика изменения основной заработной платы должна быть согласована с Минэкономики и Минфином, что исключает ведомственный подход при решении вопроса изменения методики расчета»*.

Сам же начальник главного управления экономики министерства убежден, что затраты строителей не покрываются и работать себе в убыток они дальше не могут. По его мнению, разработка новых сметно-ресурсных нормативов на строительно-монтажные работы, к которым приступил по заданию министерства Республиканский научно-технический центр по ценообразованию в строительстве, должна отразить сложившиеся сегодня реальные затраты труда по видам работ. А это приведет к увеличению стоимости строительства и возможному неприятию новых цен заказчиками, органами госконтроля и управления.

Уже утвержден график выпуска новых сметно-ресурсных нормативов. Графиком также предусмотрена разработка сметных норм и расценок на новые виды материалов и технологий (устройство кровель из новых рулонных материалов, кирпичная кладка новых видов, теплоизоляция стен эффективными плитами и др.). Сметные нормы и расценки относительно кровли и кирпичной кладки уже разработаны и отданы на отдельные предприятия для экспериментальной отработки. Одновременно разрабатывается порядок поэтапного внедрения сборника сметно-ресурсных нормативов. Но с таким расчетом, чтобы они вводились постепенно.

ПОДРОБНОСТИ

С ОГНЕМ БОРОТЬСЯ ЛЕГЧЕ, ЧЕМ С БЕЗДЕНЕЖЬЕМ

Виктор МАРТИНОВИЧ

Каждый вложенный в пожарную службу рубль приносит государству в виде материальных ценностей, спасенных от огня, 18 рублей. Тем не менее главной проблемой белорусских пожарников остается недостаток финансирования. Об этом, в частности, шла речь на недавней пресс-конференции начальника Главного управления военизированной пожарной службы МВД Валерия Астапова.

Сегодня, по словам Валерия Астапова, процесс формирования законодательной базы можно считать завершенным: около 40 указов и постановлений правительства определяют порядок работы этой службы.

Со времен распада Союза финансирование государственной пожарной службы сократилось весьма существенно. Раньше 40% доходной части бюджета формировалось за счет отчислений из Госстраха. После распада единой государственной страховой компании эти поступления прекратились, и сегодня служба существует на средства республиканского и местных бюджетов. Сумма, которая предусмотрена государственным бюджетом на содержание пожарных в текущем году — BLR 1 трлн 102 млрд — была названа Валерием Астаповым весьма значительной, принимая во внимание размеры бюджета. Вместе с тем, по словам главного пожарного страны, *это меньше половины того, в чем мы сегодня нуждаемся*. Недостаток финансирования сказывается прежде всего на экипировке пожарных — то есть на том, от чего напрямую зависит эффективность их деятельности. Приобретать оборудование западных производителей нам не по карману, а потому сейчас идет активная работа по созданию собственной противопожарной техники. По словам Валерия Астапова, белорусские пожарники разработали и направили в Минпром целевую программу по освоению белорусскими предприятиями противопожарного оборудования. В частности, в рамках программы на шасси автомобиля «Газель» витебское производственное объединение «Витязь» планировало выпустить машину быстрого реагирования. Кроме того, белорусскими учеными, работающими на противопожарные нужды, разработан проект установки импульсного пожаротушения. Установка позволяет существенно сократить затраты при эксплуатации. Любопытно, что стоимость белорусского варианта установки импульсного пожаротушения составляет $3 тыс., а американского аналога — $14 тыс.

Существовал и еще один проект — производство 52-метрового коленчатого подъемника на базе «МАЗа». Западный аналог подъемника стоит $1 млн, белорусский же — на порядок ниже. Всего силами национальных товаропроизводителей можно было бы выпускать 120-150 наименований техники и экипировки для пожаротушения. Оценивая производственные проекты национальной пожарной службы, Валерий Асапов заявил: *«Этой продукцией хорошо бы торговать сейчас, пока ей нет равных. А завтра появятся конкуренты»*.

Но большинство проектов, связанных с созданием белорусской противопожарной техники, скорее всего, так и останутся лишь проектами. Дело в том, что, несмотря на очевидную выгодность создания собственного производства, пожарная служба не обладает капиталом, позволяющим осуществить стартовое инвестирование. Государство на эти нужды деньги предоставлять отказывается, а привлечь зарубежных инвесторов, которые могли бы участвовать в создании дешевой конкурентоспособной техники, пожарникам не удается. Оборудование для пожаротушения относится к особой категории товаров, требования к сертификации которых очень высоки. Вместе с тем западные и белорусские сертификаты на такого рода технику содержат определенные расхождения, устранить которые можно лишь на государственном уровне. Заниматься этой проблемой у белорусских чиновников нет ни времени, ни желания.



У пожарных практически нет средств для обновления материально-технической базы. В настоящий момент в эксплуатации 3377 единиц техники. Для поддержания технического парка в нормальном состоянии, по словам Валерия Астапова, ежегодно необходимо закупать 120 пожарных автомобилей, стоимость каждого из которых — около $100 тыс. В этом полугодии было закуплено лишь 6 автомобилей быстрого реагирования. Несколько лучше ситуация была в 1995-1996 годах, когда в республике действовал сбор на содержание пожарной службы. За эти два года приобретено 350 специальных автомобилей. Однако впоследствии целевой сбор был упразднен, и вновь встала проблема покупки технических средств. Валерий Астапов посетовал: *«На закупку новой техники средств у нас сегодня нет, протягивать руку мы тоже не собираемся, а потому остается лишь одно — беречь то, что есть: увеличивать сроки эксплуатации, улучшать ремонтное обслуживание»*.

Финансовые сложности побудили белорусских пожарных пойти на крайние меры — поставить вопрос о введении платы за тушение пожаров. Это требование было отражено в апрельском постановлении правительства «О совершенствовании системы пожарной безопасности», в котором заявлено о возможности предоставления государственной пожарной службой платных услуг. Правда, пока разговор ведется не о счетах за тушение пожаров, а о плате за так называемые специальные услуги (профессиональное сопровождение, оказание технической помощи и т.д.). По итогам полугодия 51,9% боевых выездов (7880 в абсолютных цифрах) были осуществлены для оказания помощи, не связанной напрямую с возгораниями. Материальные затраты на оказание подобных услуг вполне сопоставимы с теми, которые терпит служба во время выездов для борьбы с огнем. Однако в первом случае пожарные занимаются не совсем тем, на что получают средства из бюджета.

Один пример: в уборочной кампании лета 1998 года задействовано 23,5 тыс. комбайнов. В связи с низким качеством этой техники, а также с тем, что работа приходится на период, когда температура превышает 25 градусов, нередки случаи возгорания. Прошлым летом таких инцидентов было около сотни. А в случае, если комбайн начинает гореть, времени на вызов пожарных не остается: машина полностью выходит из строя в считанные минуты и восстановлению потом не подлежит. Один комбайн стоит BLR 4 млрд. Несложно подсчитать, какие потери терпит хозяйство от таких возгораний. Для предотвращения подобных случаев в колхозы высылается несколько машин профессионального сопровождения, с помощью которых возможно оперативно ликвидировать возгорание и спасти дорогостоящий уборочный агрегат. Посредством автомобилей профессионального сопровождения только в прошлом году было «спасено» BLR 200 млрд. Пожарная служба за это не получила ни копейки. Впредь пожарники намереваются брать плату за такого рода услуги.

Несмотря на моральное и материальное устаревание технических средств, отсутствие должного финансирования, четвертый год подряд людские потери и потери техники при пожарах сокращаются. В прошедшем полугодии по сравнению с аналогичным периодом прошлого года количество пожаров уменьшилось в Беларуси на 5,9%, экономический ущерб — на 22%.

СПРАВКА «БДГ».

Первая пожарная команда в нашей стране была создана в 1853 году решением Минского губернского правления и Минской городской думы. Таким образом, 25 июля белорусской пожарной службе исполнилось 145 лет.

До 1990 года государственная пожарная служба Беларуси была подразделением союзной пожарной службы. После обретения республикой независимости пожарники провели глобальную реформу системы пожарной безопасности. Тогда же вышла в свет «Концепция совершенствования противопожарной безопасности», которая определила основные направления «пожарной реформы» и стала едва ли не единственным законодательным актом, регламентирующим деятельность белорусских пожарных.

НЕДВИЖИМОСТЬ

«ЕСЛИ ТЕРЕМ С ДВОРЦОМ КТО-ТО ПРОДАЛ»

Виктор ДЕМИДОВ

Рынок загородной недвижимости можно условно разделить на две основные части: рынок дач и рынок коттеджей. Про рынок дач мы подробно рассказывали в предыдущем номере. Рынок коттеджей в последние два-три года гораздо менее активен, но все-таки заслуживает отдельного анализа.



В период с 1989 по 1993 г. власти пытались решить одновременно две проблемы — жилищную и продовольственную — массовой раздачей всем желающим земельных участков для индивидуального строительства и кредитов на это самое строительство. В результате начался своеобразный строительный бум, совершенно неорганизованный и подчинявшийся неким собственным законам. Тогда и речи не велось про какое-то планирование «процесса», не говоря уже про государственную программу. В результате в окрестностях столицы выросло огромное количество самых разнообразных домов, многие из которых так и остались недостроенными, поскольку выдача льготных кредитов на строительство прекратилась.

До этого было проще: кредиты вместе с процентами по ним «съедала» инфляция, то есть покрывало расходы на строительство фактически само государство. На этом фоне никто не обращал внимания на такую «мелочь», как, скажем, отсутствие в строящихся коттеджных поселках элементарных коммуникаций — воды, телефонной связи, не говоря уже про канализацию.

Строительный бум окончился так же внезапно, как и начался. И около четырех лет назад владельцы загородных домов начали активно их продавать. Очень быстро выяснилось, что желающих купить коттедж гораздо меньше, чем ожидалось. Тот, кто имел деньги, покупал квартиру в Минске — товар, который постоянно растет в цене и всегда остается ликвидным. В результате коттеджи стремительно упали в цене. Особенно сильно уменьшилась стоимость недостроенных коттеджей, которых, как выяснилось, в общей массе коттеджей вокруг крупных городов осталось порядка 40%.

Но и снижение цен мало повлияло на спрос: в начале 1995 года на пятьдесят продаваемых в Минской области объектов приходился в среднем один покупатель. В этом году соотношение еще более печальное: один покупатель примерно на восемьдесят объектов.

Сейчас неплохой коттедж продается практически по цене стройматериалов, из которых он сделан, а недостроенные «коробки» вообще отдаются по бросовым ценам.

Таким образом, стоимость хорошей виллы всего в нескольких километрах от Минска равняется стоимости средней четырехкомнатной квартиры в самом городе. Кстати, по свидетельству специалистов, многие продавцы пригородного жилья хотели бы именно обменять свой дом или коттедж на квартиру в Минске. Но в большинстве случаев это так и остается пожеланием. Конечно, в продаже постоянно имеется достаточное количество высококачественных коттеджей по довольно высокой цене, но их владельцы либо вскоре вынуждены резко снижать цену, либо продавать свою недвижимость по нескольку лет подряд.

Некоторые владельцы коттеджей (особенно незавершенных), отчаявшись продать свое имущество, пытаются заложить загородный дом в банке. Но большинство банков еще несколько лет назад «обожглись» на такого рода ипотечных кредитах, когда коттеджи повисли мертвым грузом на балансах. Так что теперь банки предпочитают работать со всегда ликвидными столичными квартирами.

С окончанием строительного бума остались без работы столь многочисленные и когда-то независимые строительные бригады. По свидетельству самих строителей, заказы на работы в окрестностях Минска почти исчезли, лишь иногда приходится доделывать приобретенный кем-то за бесценок недостроенный коттедж. Но как показывает практика, простоявший в недостроенном виде хотя бы два сезона дом покупать нет смысла: привести его в пригодное для проживания состояние уже, скорее всего, не получится. А ведь именно недострое со «стажем» свыше двух лет полно вокруг столицы.

Дом стоит до тех пор, пока в нем живут люди. Так что лучший способ сохранить свое загородное имущество до лучших времен — пользоваться им. Лучше не оставлять коттедж недостроенным: пока он в таком состоянии, цена его не намного выше стоимости земли, на которой он стоит. А готовый коттедж — уже жилье и, соответственно, ценится намного выше, становясь товаром.

ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ: РЫНОК НАКАНУНЕ КАТАСТРОФЫ

Виктор ДЕМИДОВ

Первые годы существования жилищного рынка в Беларуси характеризовались повышенным вниманием покупателей именно к элитному жилью. Еще несколько лет назад некоторые агентства недвижимости существовали исключительно за счет богатых «новых русских» и «новых белорусов», расселявших для себя огромные квартиры. Но со временем все стало на свои места. Сегодня платежеспособный спрос сосредоточен в основном в секторах недорогого малоразмерного жилья, а рынок элитных квартир практически свернут.

За последние примерно два года рынок элитного жилья резко сузился. Сверхприбыли на нем исчезли, а посредники «поменяли ориентацию». Сегодня на покупку квартиры в Беларуси стоимостью от $50 тыс. до $100 тыс. может решиться разве что бизнесмен, абсолютно уверенный в своем завтрашнем дне. Похоже, такие сейчас остались только среди предпринимателей, весьма приближенных к властным структурам. Тем не менее сделки купли-продажи сверхдорогих квартир на столичном рынке все-таки происходят.

Изначально к элитному жилью относили квартиры с числом комнат не меньше четырех, в кирпичном доме с высокими потолками, просторной кухней и коридорами, разделенным санузлом и застекленной лоджией. Со временем конъюнктура поменялась, и к элитным стали относить трех- и даже двухкомнатные квартиры в престижных домах. Одновременно появились новые требования: охраняемые подъезды, евроотделка интерьеров и т.п.

В 1994 году — на пике спроса — стоимость такого престижного жилья доходила до $1200 за квадратный метр. Поскольку напрямую на рынок подобных квартир поступало сравнительно немного, выгодным бизнесом стало расселение коммунальных и просто больших квартир в центре под заказ. В те весьма прибыльные для торговцев недвижимостью времена спрос на элитное жилье уверенно превышал предложение, что, в свою очередь, создавало для владельцев трех- и четырехкомнатных квартир стимул не просто приводить свое жилье перед продажей в нормальный вид, а проводить в нем настоящий евроремонт. Правда, вскоре выяснилось, что квартиры с готовым «чужим» евроремонтом абсолютному большинству покупателей не нужны: дорогой ремонт существенно повышает стоимость квартиры, а новый хозяин все равно предпочитает отделывать жилье по собственному вкусу.

Существенное влияние на рынок элитного жилья оказали частные строительные фирмы: начиная с 1992 года стало очень выгодно строить дома с квартирами улучшенной планировки. Этот товар потеснил на рынке прежнюю «элиту» — большие квартиры традиционной советской планировки. Но у старого жилого фонда осталось основное преимущество — выгодное местоположение (как, например, у большинства «сталинских» домов).

Сегодня ситуация на рынке совершенно другая. Наибольшим спросом пользуются одно- и двухкомнатные квартиры. Продать большую дорогую квартиру очень сложно — по свидетельству специалистов минских агентств недвижимости, даже при вполне приемлемой цене четырехкомнатная квартира в центре города будет продаваться не менее полугода. Аналогичная ей по планировке, но более дешевая квартира в микрорайоне найдет своего покупателя быстрее, но повозиться все равно придется.

А вот за продажу квартир после евроремонта некоторые посреднические фирмы уже даже не берутся: цена такой квартиры обычно превышает всякие мыслимые пределы, так как хозяева обычно стараются и саму квартиру выгодно продать, и дорогостоящий ремонт окупить. Также не слишком высоко котируются многокомнатные квартиры, образованные в результате объединения двух или трех соседних квартир в одну. Единственное их преимущество — большое количество телефонов и санузлов. Такие квартиры чаще покупают или арендуют для использования под офис.

Основная причина падения спроса на «элитное» жилье — общее падение доходов в секторе частного бизнеса, то есть в среде основных покупателей престижных квартир. Богатые россияне пока белорусскую недвижимость покупать особо не торопятся. Те белорусские бизнесмены, которые еще имеют деньги для покупки недвижимости, предпочитают это делать за рубежом. Кроме того, по интересам потенциальных покупателей жилья в последние два года сильно ударило декларирование доходов.

В результате предложение «элитных» квартир сегодня ощутимо превышает спрос. На полторы сотни продаваемых четырехкомнатных квартир, по мнению риэлтеров, найдется в лучшем случае 20 покупателей. Причем наиболее дорогие квартиры в центре, скорее всего, останутся непроданными. Минимальная цена по-настоящему престижной четырехкомнатной квартиры составляет около $50 тыс., максимальная — примерно $200 тыс. (это сегодня самое дорогое предложение). Пятикомнатных квартир на рынке сейчас совсем немного, и многие из них относятся к «элитным» только благодаря своей большой площади. Хорошая пятикомнатная квартира стоит от $70 тыс. (на проспекте Машерова) до $200 тыс. (на проспекте Скорины). Средняя стоимость квадратного метра четырехкомнатной квартиры — $530, пятикомнатной — $674.

Если квартира относится к «элитным» не только из-за обилия комнат, но и благодаря местоположению и планировке, то стоимость квадратного метра в ней вырастает раза в полтора. Шести- и семикомнатные квартиры появляются на рынке достаточно редко, и привести определенные статистические данные по ним достаточно сложно. Цена каждый раз определяется совершенно индивидуально, и, по свидетельству сотрудников минских агентств недвижимости, нередки случаи, когда владелец выставленной на продажу квартиры сам находит покупателя в своем же кругу.

По прогнозам, рынок престижного жилья в ближайшее время будет только сворачиваться, насколько это вообще возможно. Цены на «элитное» жилье плавно снижаются уже на протяжении примерно года, но до последнего времени падение не было столь ощутимым. Снижение цен, возможно, приведет к некоторому повышению спроса, но пока этого незаметно. Кроме того, строительные фирмы прекратили активное строительство «суперквартир», а это означает, что на рынке их количество уже не увеличится и цены столь сильно падать не будут. Пока же цены явно приходят в соответствие с реальностью. Действительно, ненормальна ситуация, когда жилье в Минске при своем низком качестве стоит дороже, чем в соседних странах с более высоким уровнем жизни.

ПРОДОВОЛЬСТВИЕ

СЛАДКО, КАК ПРИ СОВЕТСКОМ СТРОЕ

Вадим СЕХОВИЧ

То ли жизненный уровень населения Беларуси вырос, то ли, наоборот, жизнь стала настолько трудна, что ее хочется немного подсластить, но в этом году отмечено резкое увеличение спроса на сахар. По официальной версии, именно этот скачок спроса считается главной причиной перебоев с поставками сахара в торговую сеть, особенно в провинции. Руководство АП «Белбакалея», которое занимается обеспечением розничной торговли этим продуктом в Минске и Минской области, утверждает, что сегодня Беларусь вышла на «советский» уровень потребления сахара.

В прошлом году, как известно, ажиотажный спрос возник в январе, когда в Минске было реализовано 1995 тонн белого сахара (в нынешнем году за этот же период в столице продано 1305 тонн). Тогда «сахарный бум» был спровоцирован проблемами с реализацией контрактов на поставку в Беларусь давальческого сахара-сырца при том, что запасы произведенного из собственной сахарной свеклы белого сахара почти закончились.

В этом году, по словам представителей «Белгоспищепрома» и «Белбакалеи», куда белый сахар направляется на расфасовку, проблем с поставками латиноамериканского сахара-сырца на отечественные перерабатывающие заводы не возникало. «Белбакалея» и сахарные заводы исправно отработали выделенную на первое полугодие Минторгом квоту в 10 тыс. тонн. Кроме того, руководство «Белбакалеи» нашло возможности и средства поставить для розничной продажи внутри страны еще 1 тыс. тонн белого сахара сверх установленной квоты — в основном польского и чешского производства.

Необходимость в дополнительных закупках существует и сегодня. Увеличение спроса на сладкий продукт в этом году началось с марта, тогда как в прошлом году заметный скачок произошел только в мае — в преддверии т.н. «ягодного сезона». Так, в марте этого года в Минске было продано 2869 тонн белого сахара, в то время как в марте 1997 года — всего 582,3 тонны. В апреле 1998 года через розничную сеть столицы реализовано 2012 тонн (в 1997 г. — 635), в мае — 3191 тонна (1165), в июне — 4506 тонн (1045). По словам представителей «Белбакалеи», кривая спроса в июле пошла вниз, но по сравнению с июлем 1997 года уровень ее остается по-прежнему чрезвычайно высоким.

... А ответ на вопрос, чем вызван повышенный спрос на сахар и почему нет-нет да и возникают перебои с ним, может дать сравнительный анализ цен в торговой сети и на рынке. Разница довольно приличная даже внутри страны, не говоря уже о соблазне «освоения» рынков стран ближнего зарубежья, в первую очередь — России.

СПРАВКА «БДГ».

Арендное предприятие «Белбакалея» (аренда с 1991 года) — одно из крупнейших оптово-розничных предприятий Беларуси — находится в ведении Министерства торговли Беларуси. Специализируется на оптовых закупках и продаже продовольственных товаров организациям всех форм собственности, в основном в пределах Минска и Минской области, а также на их реализации в розницу.

Среднемесячный оптовый товарооборот составляет $2,2 млн, розничный — $240 тыс., рентабельность — 2,18%.

«Белбакалея» реализует оптом сахар, соль, макаронные и кондитерские изделия, крупу, плодоовощные и рыбные консервы, винно-водочные изделия, минеральную воду, безалкогольные напитки, чай, табачные изделия, кофе, муку, растительное масло и т.д. Предприятие также оказывает платные услуги по фасовке товара, его хранению и перевозке. В структуре АП «Белбакалея» 21 товарный склад (в Минске и Слуцке), склад тары (стеклянной, деревянной, картонной и мешкотары), цех фасовки сыпучих продовольственных продуктов мощностью 100 тонн в смену, 7 магазинов розничной торговли (в т.ч. 6 в Минске и 1 в Вилейке), 8 павильонов, 3 пункта приема посуды. Число работающих — 600 человек.

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

«КАБЕЛЬНАЯ» ВОЙНА НА РУКУ ПОТРЕБИТЕЛЯМ

Отдел информации «БДГ»

На минском рынке кабельного телевидения разгорелся конфликт между государственным предприятием «Минские телевизионные информационные сети» (МТИС) и совместным предприятием «Космос-ТВ». Значимость спора обусловлена тем, что речь идет о крупном рынке: три четверти минчан пользуются услугами кабельного телевидения.

МТИС

Госпредприятие «Минские телевизионные информационные сети» было создано в 1990 году по решению Мингорисполкома. На его баланс были переданы все минские сети кабельного телевидения и возложены функции по их развитию, эксплуатации и техобслуживанию. В первые годы существования МТИС предприятие сдавало кабельные сети в аренду различным частным студиям и вещательным компаниям. Однако со временем они в большинстве своем по разным причинам обанкротились. Тогда Мингорисполком решил самостоятельно распорядиться имеющимися кабельными сетями и начать трансляцию по ним каналов спутникового телевидения.

Одной из основных трудностей, с которыми столкнулось ГП МТИС, стала проблема с конвертацией валюты для оплаты зарубежного телесигнала. Поэтому на первых порах администрация МТИС собирается ограничиться трансляцией популярных российских телеканалов, а также тех зарубежных каналов, которые согласны предоставлять свой сигнал бесплатно. Речь идет об уже имеющихся российских программах — ОРТ, НТВ, РТР и «Культура», а также о французском канале TV-5 и немецком Deutche Welle. Кроме того, предприятие располагает временным разрешением на трансляцию московских телеканалов «ТВ-центр» и «2х2». Есть также предварительная договоренность с каналом «Евроспорт».

На первом этапе предприятие планирует запустить в кабельные сети, помимо доступных сегодня всем БТ, ОРТ, РТР и НТВ, еще и программы «ТВ-центр», «ТВ-6» и «Евроспорт». Уже сегодня экспериментальное вещание в таком режиме ведется в ряде районов города и охватывает порядка 40 тыс. квартир.

Интересно, что деятельность МТИС построена на принципах бесприбыльности. Абонентская плата устанавливается на таком уровне, чтобы покрыть собственные расходы предприятия на обслуживание телевизионных кабельных каналов.

Перед началом экспериментального вещания МТИС специально заказало социологическое исследование и выяснило, что около 90% населения готово за трансляцию импортных спутниковых телепрограмм платить порядка BLR 5 тыс. в месяц. В эту сумму услуги МТИС вполне укладываются: если сигнал предоставляется телекомпанией бесплатно, то для потребителя он будет стоить BLR 1.700. Если канал платный, то телезритель заплатит за него от BLR 5 тыс. до BLR 7 тыс. в месяц. Цены откровенно демпинговые.

Имеющиеся сегодня в Минске кабельные сети явно устарели и, по мнению некоторых экспертов, не способны передавать более чем 8 каналов. Именно поэтому сейчас МТИС производит реконструкцию оборудования, причем с прицелом на возможность цифрового вещания. В Минске уже существует сеть оптоволоконных кабелей. Она опоясывает центр города 55-километровым кольцом с рядом ответвлений в радиальном направлении. Эта оптоволоконная сеть будет расширяться за счет новостроек, где планируется прокладывать оптические кабели вместо медных (по цене они одинаковы).

МТИС уже установило у себя четыре опытных образца цифровой волоконно-оптической системы белорусского производства. Используемая система позволяет одновременно передавать в цифровой форме сигналы не только телевидения, но и речи (до 120 каналов, факсимильные сообщения; система также обеспечивает высокоскоростное подключение к сети Internet).

Таким образом, новые кабельные сети, к созданию которых сейчас приступает МТИС, позволят передавать в квартиры от 40 до 60 телеканалов.

Однако конкурентов МТИС явно не устраивает то, что предприятие старается стать полным монополистом на рынке кабельных телесетей белорусской столицы, требуя передачи на свой баланс всех кабельных сетей, принадлежащих порой самым различным структурам. При этом МТИС даже особо не старается скрыть своего стремления к монополизму на рынке.

СП «КОСМОС-ТВ»

Совместное предприятие «Космос-ТВ» было создано американской компанией Metromedia International Telecommunications Inc. и Республиканским радиотелевизионным передающим центром при активном участии Минсвязи. Кстати, генеральный директор кабельных сетей СП «Космос-ТВ» Иван Грицук — бывший министр связи.

«Космос-ТВ» принимает спутниковый телесигнал и передает его на индивидуальные приемные устройства, устанавливаемые у абонентов. По стоимости (и, как следствие, доступности) эта услуга никак не может сравниться с услугами МТИС. За установку оборудования СП берет с клиента $175. Кроме того, абонентская плата в месяц составляет $8. Еще $10 фирма взимает за аренду установленного оборудования, так как оно не передается в собственность клиента и остается на балансе компании. Таким образом, потенциальный круг клиентов СП «Космос-ТВ» во много раз меньше, чем МТИС.

В последнее время СП «Космос-ТВ» приступило к реализации плана развития в Минске собственных кабельных сетей с пропускной способностью в 40 телепрограмм. Началось это с микрорайона Юго-Запад. Цены на спутниковое телевидение, транслируемое через кабельную сеть, будут, судя по всему, намного ниже. По данным «Космос-ТВ», пакет из 16 каналов будет стоить $1, а из 24 каналов — $8. Правда, это возможно в том случае, если наберется не менее 50 тыс. абонентов. При большем числе получателей сигнала стоимость пакетов для каждого из них может стать еще ниже.

Немалую роль здесь играет и то, что американская сторона готова вложить в развитие кабельных сетей в белорусской столице немалые инвестиции. Только на опутывание кабелем Юго-Запада американцы собираются выделить $3,5 млн. Если такая модель вещания себя оправдает, то американская сторона готова проинвестировать в создание в Минске современной кабельной инфраструктуры порядка $300 млн.

СКАНДАЛ

Скандал начался после того, как МТИС объявило о запуске спутниковых каналов в столичную кабельную телесеть. Это стало полной неожиданностью для СП «Космос-ТВ», которое уже подготовилось к разворачиванию собственных кабельных сетей. Очевидно, что если проект МТИС будет реализован, то в дальнейшем этот монополист сможет по собственному усмотрению повышать абонентскую плату. Кроме того, наличие такого конкурента у «Космос-ТВ» если и не разорит совместное предприятие, то уж по крайней мере заставит забыть про американские инвестиции. Во многом по этой причине столь обострились взаимоотношения между конкурентами.

Сейчас МТИС готово передавать потребителям сигнал БТ, НТВ, ОРТ и РТР не эфирного, а намного лучшего студийного качества. Но для получения такого сигнала необходимо иметь непосредственное подключение оптоволоконного кабеля к телекомплексу на ул.Коммунистической. Однако Минсвязи, как собственник комплекса, держит в конфликте сторону «Космос-ТВ» и студийный сигнал МТИС не дает. В свою очередь, руководство «Космос-ТВ» заявляет, что у МТИС нет разрешения на вещание в кабельных сетях и лицензии на оказание услуг по ретрансляции спутниковых программ. Кроме того, госпредприятие МТИС не зарегистрировано как СМИ. К тому же деятельность его, по мнению конкурентов, должна заинтересовать и комитет по авторским правам: не все телеканалы, транслируемые сегодня в качестве эксперимента, дали на то свое разрешение.

Очевидно, что конкуренция между двумя «телекабельными» предприятиями пойдет только на пользу телезрителям. Но произойдет это только в том случае, если конкуренты смогут мирно ужиться в одном городе. Однако пока стороны обвиняют друг друга в стремлении к монополизму на рынке и идти на компромисс не хотят. Причина в том, что фактически конкурируют не два обычных коммерческих предприятия, а две мощные государственные структуры — Мингорисполком и Министерство связи и информатики РБ.

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СПОРЫ

КАЧЕСТВО ХРОМАЕТ — ЖДИ СУДА

Максим АНТОНОВ

Белорусская промышленность пока не смогла излечиться от болезни социалистической экономики: продукция, которую наша страна, если верить жизнеутверждающей статистике, выпускает в изобилии, по-прежнему зачастую некачественна. К тому же, будучи по многим параметрам устаревшей, она в конечном итоге остается невостребованной. Товарной массы становится больше, но это должно скорее настораживать, чем обнадеживать. Это подтверждают и некоторые конкретные судебные разбирательства. Об одном из них — с участием белорусско-словенского СП «Чевляр» и рижского акционерного общества «Рекорд» — речь пойдет ниже.

В свое время между этими субъектами хозяйствования был заключен контракт на поставку партии обуви. Товар рижане получили, но с оплатой дело затянулось, хотя согласно контракту покупатель должен был произвести расчет в течение 20 банковских дней с момента отгрузки. Больше месяца велись телефонные переговоры, шел обмен письмами, но — безрезультатно. В конце концов, минское СП обратилось в хозяйственный суд с исковым заявлением о взыскании с АО «Рекорд» $22680.

Рижане откликнулись и указали причины, по которым, на их взгляд, возникла проблема с реализацией обуви. Одной из них названа просрочка с поставкой товара. Президент АО «Рекорд» Леонид Немцев, в частности, сообщил, что *«в соответствии с контрактом на поставку товаров СП «Чевляр» обязалось поставить обувь до 15 марта»*, однако сделало это только 8 апреля. Между тем товар был сезонным. Кроме того, к его качеству у рижан были претензии. Вкупе эти причины привели к тому, что обувь по сей день хранится на таможенном складе Риги. Примечательно, что АО «Рекорд» готово отправить обувь обратно, однако руководство СП «Чевляр» отказалось принимать ее.

Исследовав материалы дела, хозяйственный суд установил, что отбором товара занимался непосредственно прибывший в Минск представитель «Рекорда». Покупатель, кстати, брал на себя и транспортные расходы. Следовательно, нарушение сроков поставки произошло по вине закупщика. Суд не принял во внимание и требование ответчика обязать СП «Чевляр» принять обратно нереализованный товар, так как между хозяйствующими субъектами был заключен договор не консигнации, а купли-продажи, не предусматривающий возврата товара продавцу. Таким образом, «Чевляру» удалось компенсировать понесенный финансовый ущерб.

А вот еще один пример того, как качество товара становится причиной судебной тяжбы. В соответствии с договором, заключенным между санкт-петербургским многоотраслевым концерном «Поликорн» и АО «Верхнедвинская фабрика художественных изделий», в адрес концерна была поставлена партия швейных изделий на общую сумму более RUR 25 млн (до деноминации). Часть товара была реализована, а другая (на сумму свыше RUR 18 млн) возвращена поставщику. Коммерческий директор «Поликорна» Юрий Ездаков так прокомментировал эту ситуацию: *«В последнее время наметился устойчивый рост реализации хлопчатобумажных халатов. Спроса же на аналогичные изделия из другого материала нет. Вместе с тем основной причиной неэффективной продажи конкретного товара являются устаревшие фасоны белорусских изделий»*. И дело здесь вовсе не в привередливости санкт-петербургского предпринимателя, а в том, что мы, продолжая выпускать большими партиями немодные изделия, демонстрируем не самый лучший пример.

Одним из пунктов договора на случай несвоевременной оплаты покупателем товара была предусмотрена пеня в размере 0,5% от суммы поставленной продукции за каждый день просрочки с момента доставки товара. Поскольку к моменту предъявления иска прошло более шести месяцев, хозяйственный суд в соответствии со ст.74 Гражданского кодекса РБ счел необходимым исчислять размер пени от суммы неоплаченного товара за 184 дня. Таким образом, с многоотраслевого концерна «Поликорн» в пользу АО из Верхнедвинска взыскано около RUR 13 млн (неденоминированных).

ВЫСТАВКИ

«ГОСТЕПРИИМСТВО, ИЛИ ИСКУССТВО ОБЩЕНИЯ»

Елена ДАНЕЙКО

20 и 21 июля при участии белорусской ассоциации «Современные визуальные искусства» и боннской «Auswaertiges art» в Национальной библиотеке и в галерее визуальных искусств «Nova» Центральной библиотеки им. Янки Купалы состоялось открытие двух выставок немецких и белорусских художников.

Группа немецких художников, сложившаяся еще в годы учебы в Художественной академии в Касселе, предложила представить в Минске свои работы, пригласив участвовать в выставке белорусских собратьев по цеху. До приезда в Беларусь Катя Гейс, Тило Мюсснер, Рональд Дил, Хартмут Беглер и Кора Франке уже осуществили ряд проектов у себя на родине в Германии и в некоторых других странах Европы.

Как сообщила «БДГ» куратор этого белорусско-немецкого выставочного проекта искусствовед Ольга Копенкина, движение навстречу получилось благодаря личным контактам и поддержке двух библиотек, предоставивших залы для размещения экспозиции. Тема и цель обоих мероприятий — коммуникация. Не сближение, не объединение, а общение между говорящими на разных языках художниками разных стран, представляющими разные культурные традиции. Выставка лишена какого-либо объединительного пафоса. Авторы проекта полагают, что незнакомое, чужое и искренность непонимания вполне могут стать объектами внимания художников. По мнению организаторов, *«искусство является тем эфемерным событием, которое позволяет хотя бы на несколько мгновений, наперекор всем недоразумениям создать сообщество незнакомых людей, объединенных праздным творческим трудом»*.

С белорусской стороны в выставке участвовали директор галереи «Nova» и редактор отдела фотографии журнала «Мастацтва» Владимир Парфенок, более известный как автор фотографических работ, выставки которых проводились во многих странах Западной Европы, а также Сергей Бабарико, Витольд Левченя и Андрей Азаров.

В зале Национальной библиотеки, кроме картин, были представлены несколько инсталляций. В экспозиции, разместившейся в галерее «Nova», представлены более нетрадиционные формы художественного выражения, предпочтение отдано инсталляции.

Художники пытаются представить барьеры, которые так и останутся непреодоленными, и показывают, как это можно выразить в самых разных формах. Ольга Копенкина утверждает, что участвующие в выставке художники не питают никаких иллюзий по поводу возможности прийти к полному взаимопониманию, завязать крепкие узы дружбы и т.д. Барьеры и дистанция в отношениях между людьми остаются всегда.

Финансирование проекта полностью легло на плечи немецких фирм, согласившихся помочь с транспортировкой работ. Материальное участие белорусской стороны заключается в предоставлении залов в Национальной библиотеке и Центральной публичной библиотеке Янки Купалы в галерее «Nova».

Обе выставки можно посмотреть в течение двух ближайших недель.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

АЛЕСЬ КАМОЦКИЙ: ДОЛГИЙ ПУТЬ ДОМОЙ

Максим ЖБАНКОВ

Кто сможет вспомнить имена лауреатов витебского «Славянского базара-97»? При словах «белорусская эстрада» на лицах настоящих ценителей появляется привычная печаль. Пожилые «Сябры», бессменные «Песняры», дети «звездных» родителей и отлакированные до полной потери индивидуальности питомцы кузницы талантов Василия Раинчика. Где вы, белорусские Леонард Коэн, Лаури Андерсон и примкнувшая к ним Бьорк? Нет ответа... Мы заняты: выращиваем евдокимовых и вуячичей. Яркой молодежи из «Крыві» и «Палаца» дорого обходится независимость от чиновных вкусов. Неповторимую «Троицу» можно услышать в Германии и Голландии, дома их отсутствие заметить некому. Певцы национальной гордости выбирают местом проживания славный город Прагу. В поредевших шеренгах остались немногие: «НРМ», Кася Камоцкая, Зьмицер Бартосик, Виктор Шалкевич... Однако есть и хорошие новости. Самый немногословный и задумчивый в этой славной когорте, автор и исполнитель Алесь Камоцкий прервал свой «таймаут», взятый шесть лет назад.



— Твой недавний концерт был первым после долгой паузы. Это всерьез, ты вернулся?

— Шесть лет назад я решил завязать с музыкой, потому что возникло прочное чувство, что все это никому не нужно. Захотелось обыкновенной человеческой жизни: работать, зарабатывать как подобает самостоятельному одинокому мужчине. Но вот прошло года три, и мне стало понятно, что у каждого — своя линия жизни. Не можем мы, кролики, по деревьям лазать. А нужны кому-то все эти песни или нет — это вопрос не первой и даже не третьей важности. Музыка — это как болезнь. И хворобу эту нужно или вылечить, вырвать с корнем, или принять и нести в себе. Вылечить не получилось...

— Три года ты вообще музыкой не занимался. Что же случилось потом — были какие-то встречи, предложения?

— Мне просто как-то стало жалко того, что написано. Не хотелось, чтобы это пропало. Я тогда на полгода сбежал от всех, никто не знал, куда мне позвонить. Сидел и разбирал исписанные в разное время куски бумаги. Стихи ведь никогда специально не писались. Так, делались пометки... Думал, их мало, а оказалось — много. Из того, что собрал, вот книжечку слепил. Стал песни вспоминать и тоже что-то собралось. Когда принял решение уйти в это дело с головой, появилось совсем новое чувство, и жизнь другая пошла. Я стал делать аранжировки для своих песен, более сложные...

— А концерт в этот ряд ложится?

— Концерт — лишь пробный камень. Я совсем не к нему шел эти три года. Просто за это время мне надоело учиться отвечать на вопросы о том, почему нет концертов. Проще оказалось выступить — и закрыть тему.

— Все же были вопросы осиротевшей публики?

— Ну, не знаю, сколько той публики... А спрашивали постоянно.

— Так это делалось для публики или все же для себя?

— Наверное, просто время пришло. Да и было интересно, как все это прозвучит. Один говорит: «Хорошо», другой говорит... А что они все вместе скажут? И рекламы никакой не было. Сам сделал пригласительные, сам раздал. Думал — хватит, а народу пришло вдвое больше.

— Ты вспомнил о своем сборнике. Что он для тебя значит?

— Это вешка, чтобы отметить: вот что было когда-то. Моя книжка — не то, к чему я шел, а то, от чего хотел оттолкнуться. Прожитое, но не отброшенное. Я ее сделал и тут же пошел дальше.

— Ты сейчас себя понимаешь иначе, чем тогда, когда писал тексты, вошедшие в книгу? Ты себя узнаешь в этих стихах?

— По сути я тот же, но по форме выражения себя, конечно, совсем другой. Я себе оставил все черновики, перебираю их и такие чувства находят... Это моя жизнь, и я не хочу от нее открещиться.

— Нет лишних, пустых страниц?

— Нет.

— А твое движение вперед — что это? Какой-то новый материал? В чем новизна?

— Я стал гораздо серьезнее работать над языком, над такими вещами, которых прежде просто не замечал. Над звучанием, музыкой речи... Есть смысл, а есть звукопись. Смысл остается, и даже делается еще богаче, потому что ты доносишь его сразу на нескольких уровнях.

— А ты не боишься, что получится просто шифровка?

— Абсолютно не боюсь. Когда пишу, у меня возникают какие-то ассоциации. Если у тебя появятся свои, значит, так и надо. Я вообще к своим текстам отношусь как к поэзии. Но все сознательно написанное в этом ключе — совсем новое. Поэтому в книжку не вошло.

— Это станет песнями?

— Возможно, но песни у меня не складываются, а «случаются». Тут нельзя планировать.

— А как возник творческий союз с Рыгором Бородулиным?

— Мы с ним часто встречались на совместных выступлениях, он слышал мои работы. Разговаривали, разговаривали... И как-то само пришло. До того у меня на стихи Бородулина была одна песня. А тут слово за слово — и решили попробовать написать цикл романсов. Сначала получилось три, а теперь уже шестнадцать...

— Это все, насколько я знаю, буквально за несколько дней сложилось и у него, и у тебя?

— Да, очень быстро. Утром сажусь работать, что-то складывается, звоню Бородулину — а он мне вечером новые стихи диктует... Очень приятно работать с Мастером, человеком, который знает, как это надо делать.

— Сейчас ты пишешь другую музыку, чем шесть лет назад?

— В общем ту же. Просто исполнять ее можно по-разному.

— Времена-то меняются. У бардов сейчас не лучшая пора...

— Я, кстати, себя бардом никогда не считал.

— Это уже интересно. А кто же ты?

— По натуре, если разобраться, рокер. А один играл, наверное, потому, что не получалось найти единомышленников.

— Сейчас единомышленники есть?

— Набираются понемногу...

— У вас с рок-музыкой давние и сложные взаимоотношения. Помню тебя с саксофоном наперевес в составе «Зартипо», на заре белорусского рока...

— Меня повергают в некоторое смущение сами разговоры о рождении белорусского рока. Точнее, наверное, говорить о том, насколько это явление, рок-н-ролл, здесь прижилось. И вообще, сравнивать белорусский рок с западным абсолютно неправильно. Мы живем в развивающейся стране. И сравнивать свое можем только с соразмерным в подобных странах. Тогда не будет так обидно. Поэтому я выступаю за внимательное изучение монгольского, нигерийского и вьетнамского рока. Глядишь, и свой лучше поймем.

— А с «Зартипо» ты почему разошелся?

— Я не разошелся, просто они развалились. Андрей Иванов стал делать совсем другую музыку.

— В таких твоих вещах конца 80-х, как, скажем, «Парад нязьдзейсьненых надзей» было заметно влияние Майка Науменко и БГ...

— Влияние времени, скорее, а питерских рокеров тогда я толком не знал и не слышал!

— Как насчет личных предпочтений в белорусском роке?

— Вопрос непростой. Я считаю, что есть музыка рожденная, а есть, так сказать, навеянная. И в полный рост меня забирает не навеянная, а рожденная. Поэтому «Новае неба» я до конца оценить не могу. Никогда не выключу магнитофон, если звучит «Уліс», потому что отношусь к «Улісу» с некоторым благоговением. Мне очень по душе изыскания «Цмокаў», особенно их работа с языком... Можно сказать и о других, но это первое, что пришло в голову. А в целом расстроил меня этот вопрос. Может, пойти «Крыві» послушать?

— Тебе интересно то, что делается сейчас, тот же «Народны альбом»?

— «Народны альбом» — пример удачного сплочения ищущих людей вокруг яркого лидера. Точнее — вокруг идеи, которую он первый сумел не просто пробренчать, а развить до такой степени, что другие ее восприняли как свою, и самозабвенно принялись воплощать. Поэтому эту работу я просто не могу слушать без удовольствия. «Народны альбом» — первая значительная удача части белорусской рок-тусовки.

— Белорусский и белорусскоязычный рок — это для тебя одно и то же?

— Все сказанное касалось именно тех, кто поет на белорусском. О последователях русского и англоязычного рока лучше не говорить, потому что их можно считать частью белорусского рока лишь по месту проживания.

— Твой проект с Рыгором Бородулиным, поиски «Народного альбома», вальсы Гарика Сукачева и танго Александра Ф. Скляра... Может быть, это и есть верный путь? Выйти из клетки «рока», не носить чужие вещи, а вернуться к корням.

— Возможно. Стоило бы вообще отказаться от любых жестких разграничений.

— Говорить просто о белорусской музыке?

— Да. Так как рок — лишь удачно реализованная возможность оттянуться. Как и любая музыка. Жизнь ходит кругами...Стоит прислушаться к традиции.

— А тебе не хочется снова поработать в электрическом составе?

— Ну, если такие хлопцы как «Зартипо» снова вместе соберутся...

— У белорусского рока уже есть яркое прошлое и, возможно, настанет светлое будущее. А есть ли будущее у бардовской песни?

— На эту тему можно рассуждать долго. А по сути, все очень просто. И почему, собственно, песня «бардовская»? Первоначально-то был КСП, клуб самодеятельной песни. Все рассуждения о начале и конце бардовской песни непременно говорят про судьбу КСП, явления временного, части живого творчества масс советского времени. И в то же время этому живому творчеству альтернативного.

— Говорят, что вот время тогда было другое, романтичные 60-е...

— Да не будь тогдашней оттепели, авторская песня все равно жила бы, может, даже и полегче ей было бы. А так чего только с ней не делали: и в коммерцию тянули, и знамена из нее кроили, и по пьянкам плаксиво-сопливым таскали... То, что зовут бардовской песней, — это нормальная авторская песня, угодившая под колесо социализма и этим колесом искалеченная. А потому болела она долго и теперь помирает. КСП — лишь форма, она исчезает естественным образом, как исчезло время, ее породившее. То, что есть сейчас, — так, ностальгические посиделки. Пусть даже и в виде фестивалей в Штатах и Канаде.

— А что же остается?

— Останутся песни немногих, лучших. Останется авторская песня. Она всегда нужна. Потому что всегда будут люди, ведущие с другими разговор при помощи песен собственного сочинения. Орфею члены Союза композиторов своих произведений что-то не предлагали...

— И последний вопрос. Мы ходим по одним улицам, а живем, по сути, в разных государствах. Один в РБ, другой в БНР, третий — в НРМ... В какой стране живешь ты?

— Знаешь, много работы, нет времени думать про государства и города. Я дома живу. Просто дома...

ОБРАЗОВАНИЕ

ХОЧЕШЬ УЧИТЬСЯ В ВУЗЕ — ПЛАТИ

Вероника ЧЕРКАСОВА

Вступительные экзамены в белорусских вузах еще не закончились, однако общее представление об абитуриенте-98 и о вступительных экзаменах этого года составить уже можно.

Пожалуй, главной тенденцией стоит считать рост престижности высшего образования, о чем свидетельствует увеличившееся на 20% общее количество абитуриентов. Резко возросли конкурсы на все специальности во все учебные заведения, и в первую очередь в университеты. При этом количество вакантных мест для студентов осталось прежним — 24 тыс.

В БГУ в этом году экзамены начались на 10 дней раньше, чем во всех остальных вузах. На 1740 мест претендовали 5800 абитуриентов, 2400 из которых — медалисты. После первых экзаменов заявления забрали 2469 человек, что значительно снизило конкурс, который в среднем по вузу до начала экзаменов составлял 3,5 человека на место. Интересно, что самый высокий конкурс в этом году был в Суворовское училище — 14 человек на место.

Самым «урожайным» для системы высшего образования Беларуси был 1989 год — 189 тыс. абитуриентов. Потом их количество пошло на спад, но уже в прошлом году поступающих было 230 тыс. Увеличился и прием студентов: в том же 1989 году в вузы было принято 39 тыс. человек, в 1997 году — 57 тыс.

Однако, радуясь повышению престижности высшего образования в глазах выпускников школ, надо учитывать, что увеличение количества студентов происходит не только и не столько за счет тех, кто учится за государственные деньги, сколько за счет получающих высшее образование за собственные средства. Более того, государственные наборы в высшие учебные заведения значительно сократились. Это можно проиллюстрировать на примере и всей страны, и отдельных вузов. Так, если в Белорусском университете культуры в 1989 году на государственную форму обучения было принято 1065 человек, то в этом году набор составит лишь 602 человека, что означает снижение набора на 40%.

Сегодня весь конкурс в вузы основан на том, что первоначально почти все абитуриенты хотят учиться бесплатно. Первое, что они пробуют сделать,— поступить на государственные отделения. В случае прокола абитуриент, как правило, выбирает платную форму обучения. Таким образом, прием на государственную форму обучения сокращается, а на платную, наоборот, увеличивается. Это свидетельствует о тенденции постепенного превращения бесплатного образования в платное: в одних и тех же вузах один и тот же преподавательский состав читает одинаковые лекции по единым программам, но частично — за деньги студентов (а вернее, их родителей).

Сегодня каждый студент обходится государству в немалую сумму. Например, в Белорусском университете культуры он «стоит» BLR 43 млн 250 тыс. в год. Эту цифру надо считать средней. Самыми «дорогими» являются студенты Академии музыки и искусства; недешево обходятся государству и студенты Политехнической академии.

Для того чтобы государственные деньги расходовались по назначению, процесс поступления студентов уже три года отслеживают государственные комиссии, которых в этом году было четыре. Это государственная комиссия, комиссия Комитета государственного контроля, общественная комиссия, комиссия БПСМ. А в случае, если учебное заведение отраслевое, то в вузах работают еще и министерские комиссии. Немудрено, что многие абитуриенты, опасаясь столь пристального контроля, решили не рисковать и отдали предпочтение платному, зато надежному варианту.

Руководство вузов к работе перечисленных комиссий, по словам ректора Белорусского университета культуры Ядвиги Григорович, поначалу относилось скептически, считая их свидетельством некоего недоверия к собственно вузовским приемным комиссиям.*«Но со временем мы поняли, как можно с пользой использовать это явление для получения положительных результатов»,—* сказала г-жа Григорович. Правда, она же впоследствии заметила, что спустя три года *«нельзя определить положительные тенденции в работе комиссий. Когда есть данность, ее надо принимать или не принимать. Коль бюджет финансирует учебное заведение — значит, оно является государственным учреждением, и мы обязаны принимать эту ситуацию и приспосабливаться к ней».*

Польза от комиссий БПСМ так и осталась невыясненной. Хотя, как сказал ректор Белорусского государственного педагогического университета имени Максима Танка Леонид Тихонов, *«БПСМ выходит не на ректора, а непосредственно на абитуриента. Они провозгласили лозунг: «Идите к нам со своими бедами». У нас даже плакат их висит: «Мы с вами». БПСМ помогает нам во многом. Например, организовать питание».* Непонятно, правда, почему вопросами питания абитуриентов должна заниматься государственная комиссия, выдвигая при этом лозунги из арсенала то ли церкви, то ли Армии спасения.

«Комиссии помогают организовать работу с абитуриентом. Они берут на себя определенное количество апелляций, занимаются разговорами с родителями, которые недовольны результатами экзаменов. Если рассматривать работу государственных комиссий как помощь, то их деятельность, безусловно, положительная»,— говорит ректор Белорусского университета культуры Ядвига Григорович. Тем не менее все равно остается непонятным, так ли уж необходимо для приема, например, в Университет культуры всего 602 студентов организовывать и содержать целых пять разных государственных комиссий. Тем более, что, как показывает статистика, все три года, которые в вузах страны работают комиссии, снижается прием на государственную форму обучения и увеличивается на платную. Случайно ли это совпадение?

В нынешнем году резко обозначилась и еще одна тенденция: усложнение технологии отбора абитуриентов. При многих вузах создана целая система предварительной подготовки: организована целевая подготовка через педагогические классы, подготовительные отделения, прием на льготных условиях медалистов, победителей олимпиад. Определенный процент мест в вузах отводится контрактникам и жителям чернобыльских районов. Только в БГУ (где в этом году, напомним, для поступающих было всего 1740 мест) еще до начала экзаменов приняли 640 человек. В прошлом году доля заранее подготовленных выпускников школ в БГПУ составила 30%.

С одной стороны, предварительно подготовленных абитуриентов можно рассматривать как положительное явление. Однако такое количество заранее «забронированных» мест повышает конкурс и снижает шансы на поступление в столичные вузы иногородних абитуриентов, а также приезжих из сельской местности.

В последнее время в сфере образования возникла новая проблема — престижность тех или иных областей научных знаний. Стало совершенно очевидно, что и школа, и абитуриенты не испытывают большого интереса к естественным наукам. Спор между «физиками» и «лириками» закончился в 90-х явно не в пользу первых. И в БГУ, и в Государственном педагогическом университете на специальности, связанные с физикой и математикой, конкурс не превышал 1,5-2 человек на место. Можно предположить, что столь непопулярными естественные науки делают многие факторы, и один из них — очень низкая зарплата молодых специалистов.

Весьма популярными среди выпускников школ становятся, как правило, новые специальности. Так, огромным успехом практически во всех высших учебных заведениях пользуются науки, связанные с психологией.

Судя по всему, настоящей проблемой для вузов являются школьные медалисты. Так, в приемную комиссию БГПУ поступило около 4 тыс. заявлений, четверть которых поданы медалистами. При этом, по словам ректора педагогического университета Леонида Тихонова, *совершенно очевидно, что, по самым скромным подсчетам, примерно 30% медалистов не могут подтвердить свои медали. Причем многие из них получают откровенные «двойки». Сегодня можно говорить о том, что проблема медалистов встает перед нами как явление в системе образования. Медали стали поворачиваться к нам другой стороной — неодинаковостью уровня и качества образования выпускников при единой социальной оценке их знаний.*

Независимо от наличия или отсутствия медали практически у всех абитуриентов наблюдаются проблемы с устной и письменной речью. По словам Леонида Тихонова, *это — беда национального масштаба.* Так, 70% написанных на экзаменах в БГПУ сочинений в прошлом году были оценены на два балла, и нет никаких оснований надеяться на то, что в этом году результаты будут лучше. Не лучше обстоят дела у абитуриентов и с устной речью: выпускники часто не в состоянии просто выразить свои мысли.

Но происходят в сфере высшего образования и обнадеживающие процессы. В этом году резко возросла престижность белорусских отделений вузов страны. Так, в Белорусском государственном педагогическом университете на эти отделения был самый большой конкурс — 8,5 человека на место.

ПОДРОБНОСТИ

РЕМЕСЛО, КОТОРОЕ СРОДНИ ИСКУССТВУ

Вероника ЧЕРКАСОВА

Призовые места на международных конкурсах для белорусских парикмахеров — не в новинку. Но в последнее время победы наших мастеров стали регулярными и постоянными. Сегодня сборная команда Беларуси по парикмахерскому искусству готовится к выступлению на чемпионате мира в Сеуле.

Сборная команда Республики Беларусь работает под эгидой Международной конфедерации стилистов, членами которой являются почти все управления бытового обслуживания Белбытсоюза, а также крупные салоны не только Минска, но и областных центров (салон «Лили» в Гродно, только что открывшийся в Лиде новый салон «Гарант» площадью 300 кв.м, салоны в Гомельской области, Жлобине). Эти предприятия активно сотрудничают с конфедерацией, получая самую разнообразную помощь — от ремонта объекта и разработки его дизайна до подготовки кадров. Такое внимание к областным и районным городам не случайно: как показывает статистика, самое большое количество талантов и победителей международных конкурсов — именно оттуда, а не из столичного Минска.



При конфедерации сегодня создан учебный центр по подготовке, переподготовке и повышению квалификации парикмахеров. Уже получена лицензия и в ближайшее время будет проведена аккредитация, которая позволит выдавать выпускникам дипломы государственного образца. А самые лучшие ученики имеют все шансы стать членами сборной команды Беларуси по парикмахерскому искусству.

Однако конфедерация не ограничивается лишь консультационной и образовательной поддержкой мастеров, а берется оказывать им реальную помощь в решении бытовых проблем, что важно не только с точки зрения комфорта мастеров. Хорошего парикмахера не прочь переманить не только Россия, но и Запад, так что наша бытовая неустроенность при принятии мастером решения может сыграть отнюдь не последнюю роль.

Вести мастер-класс в Беларусь приезжает Сергей Зверев, а также первый парикмахер России Ирина Баранова. Не так давно белорусских парикмахеров консультировал тренер сборной Германии по мужским видам работ г-н Кох.

Интересно, что большинство членов сборной не ограничивается лишь одним специальным образованием. Например, Александр Никитенко учится на экономиста, а победительница международных конкурсов мужской мастер Ольга Булаш будет иметь еще и юридическое образование.

Белорусские парикмахеры хорошо известны в мире. Однако «новейшая история» побед белорусских парикмахеров ведет свой отсчет с 3 июня 1997 года, когда они были приняты в Международную конфедерацию парикмахеров мира.

Вслед за этим на чемпионате Европы белорусские парикмахеры заняли шестое и пятое места. Затем была Франция, где в молодежной номинации наш мастер вошла в десятку лучших; международные конкурсы в Люксембурге, Голландии, Финляндии, Австрии, где белорусские парикмахеры легко становились лауреатами. Только что белорусская команда вернулась из Бельгии, где Ольга Булаш вошла в десятку лучших мастеров по мужским работам. В настоящее время белорусская сборная готовится к чемпионату мира, который будет проходить в начале сентября в Сеуле. Сборы начались 1 июня, в команду входят четыре мужских и четыре женских мастера, а также по три юниора, которые будут выступать в классе основной команды.

Но все это — «высокая мода», которая далеко не всегда приемлема для обычных людей. Поэтому для них моду сегодня задают скорее не конкурсные шедевры лучших мастеров, а толщина кошелька. Ведь далеко не каждый может позволить себе самую дорогую стрижку «Сэссон» за BLR 4 млн у мастера международного класса, члена республиканской сборной. Нередко приходится видеть работу, явно выполненную непрофессионалами или же плохо подготовленными специалистами. *«Зато дешево»,—* готов ответ у обладателей таких причесок и стрижек.

Сегодня в Беларуси парикмахеров готовят два техникума — Минский и Витебский технологические, которые дают образование по специальности «Парикмахер-модельер». Но в последнее время мастеров стали готовить не только эти учебные заведения. Сегодня при заводах, комбинатах, частных фирмах, магазинах организуются платные трех-четырехмесячные курсы парикмахеров, где бессистемно и на скорую руку даются лишь азы профессии. Выпускники таких курсов после их окончания, нередко скрываясь от налогообложения, работают на частных квартирах, в необорудованных подвалах, где невозможно соблюсти элементарные санитарные нормы. К сожалению, успеху таких доморощенных парикмахерских в немалой степени способствует тяжелое материальное положение большинства граждан, которое не позволяет воспользоваться услугами хорошей парикмахерской.

Но выход, уверена президент Международной конфедерации стилистов Александра Лозовская, есть. Необходимо расширение ассортимента причесок и стрижек, чтобы парикмахерские предлагали посетителям не только выгодные для них дорогие модели, но и менее сложные прически, которые тем не менее могли бы подойти клиенту. А для этого нужно разработать как можно больше технологий стрижек. Этим и занимается конфедерация.

Сегодня для белорусских парикмахеров наиболее актуальным является ориентация на качественные стрижки, поскольку если завтра возникнут проблемы с ввозом или растаможиванием поступающих из-за рубежа препаратов для химической завивки или окраски волос, рассчитывать придется исключительно на собственное мастерство.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

«INTELLECT» – ЛЮБОЙ ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК БЕЗ ЗУБРЕЖКИ И В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ, ИЛИ ОКСФОРДСКИЙ ПРОФЕССОР У ВАС ДОМА

Геннадий ГРАДСКИЙ, РИА «АПАШ»

Мешало ли кому-нибудь знание иностранного языка? Безусловно нет! А для многих хорошее знание английского или немецкого становится жизненно важным, открывает путь к хорошей работе, новой жизни, продвигает по служебной лестнице. У многих девушек браки с иностранцами не сложились именно из-за плохого знания языка потенциального мужа. Примеров тысячи, проблема одна – сложность изучения. Тысячи часов зубрежки, огромные затраты на репетитора и очень, очень скромные результаты.

Первый настоящий прорыв совершила методика «INTELL». В ней впервые (до этого она применялась только для подготовки агентов в КГБ и ЦРУ) в полной мере использовался эффект 25-го кадра, позволяющего реализовать скрытые возможности нашего подсознания. Видеокурс «INTELL» имел огромный успех. 97% купивших этот курс получили от него то, что хотели, т.е. в короткие сроки и без напряжения освоили иностранный язык.

Но и разработчики «INTELL» не стояли на месте. Для работы над новым более эффективным методом были привлечены преподаватели Оксфордского университета, десятилетиями специализирующиеся на обучении иностранцев английскому языку, а также представители ведущих учебных центров Европы, Северной и Латинской Америки. Новый метод получил название «Intellect». В нем используется усовершенствованная методика 25-го кадра. Это позволяет максимально активизировать скрытые на подсознательном уровне способности к сверхзапоминанию. Информация, поступающая с высокой частотой, проникает в подсознание и усваивается с эффективностью, в 1000 раз превышающей норму. Впервые в программах «Intellect» реализуется идея индивидуального процесса обучения. Входящие в комплект «Intellect» наборы тестов позволяют пользователям выбрать оптимальную методику занятий с учетом своих способностей, предыдущей подготовки и темперамента. Специальные текстовые материалы помогают объективно контролировать и правильно оценивать результаты.

По мнению специалистов методика видеокурса «Intellect» - это качественно новый уровень обучения, не имеющего себе равных по простоте и эффективности.

Одна из главных особенностей этого курса - предельно упрощенная схема уроков и полное отсутствие зубрежки. После 60-70 часов занятий любой человек автоматически пополняет свой словарный запас минимум на 4 000 иностранных слов и выражений. Причем язык остается в памяти на долгие годы, даже если вы им не пользуетесь.

Для сравнения: на приобретение таких знаний при традиционном методе обучения требуется не менее полутора лет интенсивной зубрежки. А сколько вы потратите на репетиторов!

Впрочем, выбор за Вами. Но если вам необходимо знание иностранного языка, то ничего лучшего вам не найти.

Адрес: **г. Минск, пр. Ф. Скорины, 11, 2 этаж, офис 241 (гостиница «Минск»).**

Телефоны: (017) 220-34-95, 220-08-95. В Бресте (8016) 26-30-41, Гродно (01522) 5-20-62.

САМОЕ СЛОЖНОЕ, САМОЕ КАЧЕСТВЕННОЕ И САМОЕ СОВРЕМЕННОЕ КОМПЬЮТЕРНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ОТ ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ ФИРМ

Вадим ТЕЛЕШ РИА «АПАШ»

Роль, которую играют компьютеры в сегодняшнем бизнесе, производстве и маркетинге, надо полагать, читателю известна. Не менее известна и популярна в кругу профессионалов одна из ведущих минских фирм «СОТА», занимающаяся поставкой и распространением в нашей республике компьютерного оборудования ведущих мировых производителей. Фирма, предлагающая своим клиентам целый ряд услуг, сегодня намерена порадовать их еще одной. Но обо всем по порядку.

Прежде всего, напомним читателю, какие возможности предоставляются фирмой «СОТА» с 1991 года и по сей день. Во-первых, качественный подбор компьютерного оборудования. Это, безусловно, квалифицированная консультация по поводу намечаемой покупки (характеристики, функциональные особенности, классификация). Сюда также входит гарантированное решение такой актуальной на сегодняшний день проблемы, как несовместимость компьютерного оборудования. Здесь, очевидно, уместен некоторый комментарий. В последнее время на компьютерный рынок поступают узлы, производимые чуть ли не во всех уголках земного шара. Как результат, появились тысячи различных наименований, протоколов и стандартов. Так что теперь, приобретая вполне исправное оборудование, формально отвечающее специфике предъявляемых требований, вы тем не менее не можете быть застрахованы от отрицательного результата (т.к. совершенно неизвестно, как поведут себя узлы в сборке). Вот почему, чтобы не платить дважды и не терять напрасно драгоценное время, многие уважаемые в городе фирмы и предприятия предпочитают доверять подбор компьютерного оборудования специалистам фирмы «СОТА». Помимо традиционной гарантии, фирма предоставляет своим клиентам еще одну - неделя проверки на совместимость. Причем в течение этого срока вы можете как обменять, так и вернуть приобретенное оборудование.

Следует сказать и еще об одной оказываемой фирмой «СОТА» услуге - работе «под заказ». Это означает, что, обнаружив, к примеру, в сети Интернет любое заинтересовавшее вас оборудование (пусть настолько новое, что вы явитесь первым его пользователем в республике), такое можно будет заказать в фирме «СОТА». И уже через неделю оно ваше!

Кроме того, обратившись в представляемую фирму, вы можете зарезервировать для себя необходимое оборудование и получить его в любое удобное время. Таким образом, вам не приходится опасаться, что Некто окажется более предприимчивым и ваше дефицитное оборудование уйдет к другому клиенту.

А теперь об обещанной в начале статьи новинке. Ее появление обусловлено всей предыдущей деятельностью фирмы (многолетний опыт, прочные связи с поставщиками, штат профессиональных сотрудников и др.). Итак, сегодня фирма «СОТА» предоставляет своим клиентам возможность приобретения уже готового компьютера. Это значит, что, придя сюда, вы приобретете именно ту ПЭВМ, которая будет специально подобрана непосредственно для специфики предстоящей работы. Причем вы подберете оптимальный вариант как по своим техническим характеристикам, так и по цене.

Кстати, несколько слов о ценовой политике. Будучи первым поставщиком компьютерного оборудования на территории Беларуси, фирма «СОТА» может себе позволить предоставлять своим клиентам товар с минимальными торговыми наценками. Кроме того, фирмой предусмотрена гибкая система скидок, действующая в зависимости не только от количества покупаемой продукции, но и от числа обращений клиента. Как видите, быть постоянным клиентом фирмы «СОТА» и престижно, и материально выгодно. Вы получаете идеально подобранный качественный товар с годичной гарантией и по весьма умеренным ценам.

Для тех, кого заинтересовала наша информация и кто до сих пор еще не знает адрес фирмы «СОТА», сообщаем: **г. Минск, ул. Скорины, 1-117 (Институт истории), тел: (017) 284-17-77, 284-11-67.**

ЛИДЕРЫ РЫНКА

VOLKSWAGEN: СТРЕМИТЕЛЬНОЕ ВОСХОЖДЕНИЕ

Отдел информации «БДГ»

Фердинанду Пиеху, председателю правления группы Volkswagen AG, оказалось недостаточно приобретения компаний Rolls-Royce Motor Cars и Lamborghini SpA. Он вознамерился воздвигнуть своеобразный монумент своей компании, которую некогда спас от упадка.

Речь идет о тематическом парке отдыха «Auto City 2000» стоимостью почти $ 400 млн, который раскинется вблизи штабквартиры Volkswagen в Вольфсбурге. В нем откроется как минимум восемь отдельных павильонов, где будут демонстрироваться все марки автомобилей группы VW. Здесь также планируется возвести шикарный отель, швартовочный пирс для яхт и музей, где посетители смогут оценить ходовые качества различных автомобилей в виртуальной реальности.

Компания Volkswagen, начинавшая некогда со скромной и незатейливой модели Beetle, в настоящий момент активно расширяет свои операции. Из яростной схватки с BMW AG за право приобретения Rolls-Royce (которая производит также родстеры Bentley) VW вышла победителем, что обошлось ей в $ 800 млн. Компания Audi, одно из подразделений VW, заключила соглашение на приобретение итальянского производителя спортивных автомобилей — Lamborghini, что будет стоить ей около $ 100 млн. А совсем недавно Audi создала совместное предприятие с Porsche по производству шикарных спортивных машин.

Эта серия стремительных шагов VW ошеломила конкурентов и взволновала инвесторов. По всей вероятности, она означает сконцентрированную атаку VW на рынок роскошных автомобилей, где доминируют BMW и Mercedes группы Daimler-Benz. VW вынашивает также планы экспансии и в бизнесе грузовых автомобилей как путем приобретений или альянсов, так и своими собственными силами.

У г-на Пиеха достаточно денег на все это. За те пять лет, что он занимает пост председателя правления Volkswagen, группа полностью оправилась от своего катастрофического падения и превратилась в гигантскую машину по добыванию денег. Объемы продаж группы резко пошли вгору благодаря новым популярным версиям Volkswagen Golf и более усовершенствованным моделям Audi. Новый Beetle, который с марта продается в Соединенных Штатах, во многом обусловил 50%-ное увеличение американских объемов продаж VW в первой половине 1998 года. Возросшие размеры прибылей группы Volkswagen позволили ей аккумулировать огромные суммы денег — в настоящий момент около $ 10 млрд.

MICROSOFT И *SUN MICROSYSTEMS* НАВЕРСТЫВАЮТ УПУЩЕННОЕ

Отдел информации «БДГ»

Уолл Стрит весьма позитивно отреагировала на известия о том, что результаты Microsoft Corp. и Sun Microsystems Inc. за четвертый квартал их финансового года, завершившегося 30 июня, превзошли ожидания аналитиков.

Акции Microsoft заметно поднялись в цене после того, как эта компания объявила о 28%-ном увеличении своих прибылей в четвертом квартале до $ 1,36 млрд, или 50 центов на акцию. Рост доходов Microsoft во многом был обусловлен оживленным спросом на ее комплект программного обеспечения Office 97.

Большей, чем ожидалось, прибыли достигла и Sun Microsystems — $ 287,8 млн, или 73 цента на акцию.

RELAX

ВЫБОР ТОЛЬКО ЗА ВАМИ, НО Я ХОЧУ ЕЩЕ! ИЛИ КАК Я ОТДЫХАЛ НА МАРМАРИСЕ

Геннадий ГРАДСКИЙ, РИА «АПАШ»

Каждый из нас в той или иной степени обладает свободой выбора. В частности, это касается и долгожданного летнего отдыха. И здесь очень важно не ошибиться, правильно выбрать место отдыха и то агентство, которое вам этот отдых организует. Поэтому я бы хотел поделиться своими впечатлениями о своем отдыхе.

Профессия журналиста позволяет иметь объективную информацию как о местах отдыха, так и о туристических агентствах. Именно поэтому в этом году я остановил свой выбор на полуострове Мармарис и турагентстве «Экстратур». И не ошибся. Впрочем, давайте по порядку.

Итак, благодаря мастерству пилотов «Белавиа» перелет прошел великолепно. В аэропорту «Далман» меня встретили вовремя и на удобном автобусе с кондиционером доставили прямо к крыльцу гостиницы «TROPIKAL». Туроператор взяла на себя все хлопоты по моему устройству. Да, следует отметить, что и сам отель, и сервис оказались выше всяких похвал.

Номер мне понравился: уютная комната с кондиционером (на жару можно не обращать внимания), баром-холодильником и телевизором. Ванная комната поразила чистотой и удобством, даже фен есть. Белье и полотенца меняют ежедневно. С просторной лоджии открывается чудесный вид на море, пляж отеля и бассейн. И ведь, что удобно, спустишься вниз на лифте (можно в одних плавках или купальнике), пройдешь по тенистой аллее 100 м - и ты уже на берегу моря с изумительно чистой водой.

А как в отеле кормили? Не скрою, у меня до сих пор слюнки текут при воспоминании о турецкой кухне. Так много и так вкусно! Чтобы не поправиться от такого обилия вкусненького, надо преодолеть массу искушений. Да, шведский стол - это класс.

Дни летели незаметно. С утра пляж, потом отдых в прохладном номере, вечером прогулка в торговый центр и по различным кафе и ресторанам. Услужливость продавцов и официантов - выше всех похвал. Ничто не испортит хорошего настроения. А цены просто радуют. Практически все дешевле, чем в Минске. Не правда ли, удивительно?

А чтобы не закиснуть на одном месте, я выбрал две экскурсии, хотя их было намного больше. Сначала подводное плавание. На небольшом удобном корабле мы приплыли в живописную бухту. Там с опытным инструктором после инструктажа я на полчаса погрузился в удивительно красивый подводный мир, меня сфотографировали. Потом - отдых, обед и еще одно погружение.

А поездка на Родос, полный романтики и старины греческий остров! 50 минут на скоростной «комете» - и вы без визы уже в другой стране. Описывать Родос бесполезно, его надо видеть. Мне бы очень хотелось пожить там хоть недельку. Я дал себе слово, что в следующий отпуск куплю сдвоенный тур: часть отпуска на Мармарисе, часть - на Родосе.

Впрочем, уважаемые читатели, поверьте мне на слово, что описывать все, что я видел и испытал, бесполезно. Просто это было очень здорово. Когда я по дороге домой обменивался впечатлениями об отдыхе с другими туристами (все мы жили в различных отелях), то ни у кого не нашлось ни одного замечания, все были очень довольны, как и я, собирались на следующий год опять приехать в Мармарис и обязательно воспользоваться снова услугами турагентства «Экстратур». Ведь директор «Экстратур» Раиса Зарифовна Крукович настолько хорошо организовала наш отдых, что уже никто не хотел искать что-то лучшее, справедливо полагая, что от добра добра не ищут.

Ну вот и все, что я хотел рассказать о своем чудесном отдыхе (жаль, что эти чудесные дни пролетели так быстро), и от всей души советую всем, кто хочет отдохнуть без забот, позвонить в «Экстратур» по телефонам: **(017) 223-53-17, 226-87-38, 223-58-45.**

Или зайти по адресу: г. Минск, ул. Мельникайте-2, офис 404.

Лицензия № 018 от 14.08.96г по 14.08.98г МСиТ РБ.

БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА № 54(485) 20.07.98
Главный редактор Петр МАРЦЕВ
Первый заместитель гл. редактора Светлана КАЛИНКИНА
Заместитель гл. редактора Валентин ЖДАНКО

Газета зарегистрирована в Министерстве культуры и печати Республики Беларусь, регистрационное свидетельство №554, от 04.12.92г., 31.05.95г., №561, от 02.07.96г.
Редакция может публиковать материалы, отражающие только мнение их авторов, в порядке обсуждения. Перепечатка - только со ссылкой на "Белорусскую деловую газету". Редакция не несет ответственности за содержание рекламных объявлений.
Учредитель: ЗАО "БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА"
Издатель: ЗАО "БЕЛОРУССКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА"
Рекламная служба: Нина ШТРИК, Наталья ИМШЕНЕЦКАЯ, Виктория СТАШЕВСКАЯ
Отдел спецпроектов: Михаил ОРЛЕЦКИЙ
Компьютерный выпуск Сергей ОСИПЦОВ
АДРЕС РЕДАКЦИИ: Минск, ул. Чкалова, 12, 4-й этаж
ТЕЛЕФОН: (017) 216-25-83, 224-95-70
ФАКС: (017) 216-25-83
E-mail: edit@workpr.minsk.by; edit@bdg.belpak.minsk.by
WWW:http://www.bdg.minsk.by
Размещение рекламы: тел./факс: (017) 216-25-83
Отдел распространения: тел./факс (017) 226-87-99
Отпечатано с диапозитивов в типографии ЧП «Мэджик», г. Минск, ул. В. Хоружей, 13
Тираж 20 000
1-й завод 10 500
Цена договорная
Заказ 891
Подписано в печать 25.7.98 в 16.00
Подписной индекс 63879
Выходит 2 раза в неделю